



An den Grossen Rat

23.1308.01

WSU/P231308

Basel, 25. Oktober 2023

Regierungsratsbeschluss vom 24. Oktober 2023

Ratschlag

BaselArea: Ausrichtung von Betriebsbeiträgen für die Jahre 2024 bis 2027

Inhalt

1. Begehren	3
2. Ausgangslage	3
3. Auftrag an die BaselArea	4
4. Externe Evaluation des Bereichs Standortpromotion und Akquisition von Unternehmen	5
4.1 Umsetzung der Empfehlungen der letzten Evaluation	5
4.2 Schlussfolgerungen in Bezug auf die Organisation und Prozesse	5
4.3 Schlussfolgerungen in Bezug auf das Zusammenspiel Innovationsförderung und Standortpromotion	6
4.4 Schlussfolgerungen in Bezug auf die Ansiedlungserfolge	6
5. Basel Area Business & Innovation als Teil des Regionalen Innovationssystems (RIS) Basel-Jura	7
5.1 Grundlagen	7
5.2 Förderansatz von Basel Area Business & Innovation und das Wirkungsmodell des RIS Basel-Jura	8
6. Externe Evaluation des Bereichs Innovationsförderung	10
6.1 Ergebnisse der Evaluation	10
6.2 Folgerungen für die Periode 2024 bis 2027	10
7. Anträge der BaselArea für die Jahre 2024 bis 2027	12
7.1 Antrag der BaselArea	12
7.2 Finanzielle Lage der BaselArea	12
7.3 Antrag für die Verstärkung der Marketingaktivitäten sowie den Ausbau USA	12
7.4 Antrag für den Ausgleich der Teuerung	14
7.5 Antrag für die Finanzierungsbeiträge (Zusammenfassung)	15
8. Beurteilung der Leistung des Staatsbeitragsempfängers	15
8.1 Generelle Aussagen	15
8.2 Geschäftsjahr 2022	16
9. Höhe der künftigen Finanzhilfe	17
10. Begründung des Staatsbeitrags zu Gunsten der BaselArea gemäss §3 Abs. 2 Staatsbeitragsgesetz	18
10.1 Öffentliches Interesse des Kantons an der erbrachten Leistung (§3 Abs. 2 lit. a Staatsbeitragsgesetz)	18
10.2 Nachweis, dass die Leistung ohne Finanzhilfe nicht hinreichend erfüllt werden kann (§3 Abs. 2 lit. b Staatsbeitragsgesetz)	18
10.3 Zumutbare Eigenleistung und Nutzung der übrigen Finanzierungsmöglichkeiten durch den Staatsbeitragsempfänger (§3 Abs. 2 lit. c Staatsbeitragsgesetz)	18
10.4 Sachgerechte und kostengünstige Leistungserbringung (§3 Abs. 2 lit. d Staatsbeitragsgesetz)	19
11. Finanzielle Auswirkungen	19
12. Formelle Prüfungen und Regulierungsfolgenabschätzung	19
13. Antrag	19

1. Begehren

Mit diesem Ratschlag beantragen wir Ihnen, dem Verein BaselArea für die Jahre 2024 bis 2027 Betriebsbeiträge von insgesamt 4'622'000 Franken zu gewähren (2024: 968'000 Franken, 2025: 1'218'000 Franken, 2026: 1'218'000 Franken, 2027: 1'218'000 Franken). Voraussetzung für die Gewährung der Beiträge in dieser Höhe ist, dass der Kanton Basel-Landschaft über die gesamte Periode 2024 bis 2027 einen gleich hohen Gesamtbeitrag wie Basel-Stadt gewährt.

Ziel ist die Weiterführung der erfolgreichen Standortpromotion mit einer Stärkung im Zielmarkt USA. Zudem sollen die Aktivitäten im Bereich der Innovationsförderung weitergeführt werden.

Hinweis:

BaselArea ist der im Handelsregister eingetragene Name des Vereins und der Vertragspartner des Kantons. Die Organisation tritt auf dem Markt als «Basel Area Business & Innovation» auf. Im vorliegenden Bericht werden je nach Zusammenhang beide Begriffe verwendet.

2. Ausgangslage

Gestützt auf den Beschluss des Grossen Rates vom 13. November 2019 unterstützt der Kanton Basel-Stadt den Verein BaselArea in der Periode 2020 bis 2023 mit einem Staatsbeitrag in Form einer jährlichen Finanzhilfe von 968'000 Franken (insgesamt 3'872'000 Franken). Neben Basel-Stadt sind die Kantone Basel-Landschaft und Jura Mitglieder des Vereins. Basel-Landschaft beteiligte sich in der Periode 2020 bis 2023 im selben Ausmass wie Basel-Stadt an den Kosten, der Kanton Jura mit einem Betrag von jährlich 711'000 Franken bzw. 2'844'000 Franken für die gesamte Periode. Einen namhaften Betrag steuert der Bund im Bereich der Innovationsförderung über die Neue Regionalpolitik (NRP) bei, nämlich in der gesamten Periode 4,4 Mio. Franken, wovon 4,292 Mio. Franken bei der BaselArea verbleiben, 120'000 Franken an den Kanton Jura¹ und der Rest an die Regio Basiliensis für deren Regionalmanagement gehen.

Der Kanton Basel-Stadt leistet eine Finanzhilfe an die Erfüllung des Grundauftrags (Innovationsförderung und Standortpromotion). Zusätzlich unterstützt er spezielle Programme von Basel Area Business & Innovation im Bereich der Innovationsförderung, namentlich „BaseLaunch“ (Akzeleratorprogramm im Bereich Biotechnologie, äquivalente Finanzierung durch Basel-Landschaft) sowie DayOne (Förderprogramm im Bereich Digitale Gesundheit). Diese beiden Programme wurden (bzw. werden) zu Lasten des Standortförderungsfonds finanziert. In der vollständigen Jahresrechnung der BaselArea werden sie als Kostenträger separat geführt, um sie vom Grundauftrag abgrenzen zu können. Damit ist sichergestellt, dass solche zweckgebundene öffentliche Mittel verwendungsgemäss eingesetzt werden. Die Grundlage dieser Innovationsprogramme bildet der Ratschlag Nr. 23.0719.01 «Stärkung der Innovationsförderung Basel-Stadt 2023/24 bis 2030» vom 28. Juni 2023, den der Regierungsrat bereits zuhanden des Grossen Rates verabschiedet hat. Die Programmmittel sind daher nicht Gegenstand des vorliegenden Ratschlags. An diesen Projekten beteiligen sich zusätzlich zur öffentlichen Hand auch Firmen, Stiftungen und Sponsoren, und zwar im Umfang von insgesamt gut 9 Mio. Franken über alle Programme in der Periode 2020 bis 2023. Ein erheblicher Anteil davon wird an die geförderten Startups weitergegeben. Alle diese Programme fördern Startups technologie- und branchenspezifisch. Derzeit werden vom Kanton zwei solche Programme unterstützt: BaseLaunch und DayOne. Daneben gibt es noch die I4 Challenge im Bereich industrielle Produktion, welche einen stärkeren Fokus auf den Kanton Jura und den Kanton Basel-Landschaft hat.

¹ Das Geld wird für die zentrale Anlaufstelle für jurassische Unternehmen im AWA des Kantons eingesetzt.

3. Auftrag an die BaselArea

Die heutige BaselArea wurde durch Fusion der beiden Organisationen BaselArea (Standortpromotion) sowie i-net innovation networks Switzerland (Innovationsförderung) per 1. Januar 2016 gebildet. Die Rechtsform der BaselArea ist ein Verein gemäss Art. 60 ff ZGB. Vereinsmitglieder sind die drei Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura. Diese bilden die Generalversammlung, während der Vorstand mehrheitlich aus nichtstaatlichen Vertreterinnen und Vertretern besteht. Seit der Generalversammlung vom 22. Mai 2023 setzt sich der Vorstand wie folgt zusammen:

Präsident:

Domenico Scala, Verwaltungsrat und Verwaltungsratspräsident bei verschiedenen börsenkotierten und weiteren Unternehmen

Kantonsvertreter:

- Samuel Hess, Leiter Bereich Wirtschaft im Amt für Wirtschaft und Arbeit, Kanton Basel-Stadt (Vizepräsident)
- Thomas Kübler, Leiter Standortförderung Baselland
- Claude-Henri Schaller, Chef de service, Service de l'économie et de l'emploi, Kanton Jura

Vertreter Handelskammern:

- Martin Dätwyler, Direktor HKBB
- Pierre-Alain Berret, Direktor CCIJ (Chambre de commerce et d'industrie du Jura)

Von den Kantonen nominierte Unternehmensvertreterinnen und -vertreter:

- Ahmed Muderris, CEO Composite Busch (JU)
- Ursula Bausch, CEO Baccinex SA (JU)
- Beat Lüthy, CEO CTC und Mitbesitzer Analytics AG (BL)
- Alexandra Beckstein, CEO und Mitgründerin QAI Ventures (BL)
- Lukas Schüpbach, CEO Bacthera (bis Ende August 2023; BS)
- Marie Leblanc, Executive Director, Global Head of Account Management, Cell & Gene Lonza (BS)

Der Auftrag der BaselArea ergibt sich aus Art. 2 der Statuten vom 1. Mai 2019. Die BaselArea hat das Ziel, einen Beitrag zu einem nachhaltigen und qualitativen Wachstum der Wertschöpfung zu leisten durch:

- a. die Förderung von Innovationsprojekten in Unternehmen und die Unterstützung von Neugründungen in innovativen und wertschöpfungsstarken Branchen;
- b. den nicht gewinnorientierten Betrieb von Innovationsparks und die Förderung der damit verbundenen Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten;
- c. die Förderung des Wissensaustauschs zwischen den in den Innovationsparks angesiedelten Forschungsinstitutionen und Firmen sowie deren Vernetzung;
- d. die Ausrichtung von Inkubator- und Acceleratorprogrammen auch in Zusammenarbeit mit Dritten;
- e. die Förderung der Vernetzung von Unternehmen sowie die Verbesserung des Wissens- und Technologietransfers (WTT) zwischen Unternehmen und Forschungsinstitutionen;
- f. die Förderung eines attraktiven Innovationsklimas in der Region;
- g. die Promotion des Wirtschaftsstandorts im In- und Ausland;
- h. die Akquisition auswärtiger Unternehmen und deren Betreuung bis zum Ansiedlungsentscheid sowie allfällige weiterführende Unterstützungen in Zusammenarbeit mit den Kantonen; wo sinnvoll, können die Kantone auch vor dem Ansiedlungsentscheid bei der Akquisition einbezogen werden;
- i. die Immobilienvermittlung in Zusammenarbeit mit den Kantonen;

- j. Die Erfassung von Kundenrückmeldungen zur Qualität der Standortfaktoren und Rahmenbedingungen in der Region und Weitergabe dieser Informationen an die Mitglieder des Vereins.

Seit Anfang 2019 ist die BaselArea auch für den Ausbau und den Betrieb des Switzerland Innovation Park Basel Area mit seinen Standorten in Allschwil (Main Campus), Basel (c/o Novartis Campus) und Courroux im Kanton Jura verantwortlich (vgl. Bst. b, c und d in der obigen Aufzählung). Zwischen der BaselArea und der von den drei Kantonen getragenen Immobiliengesellschaft Switzerland Innovation Park Basel Area AG besteht ein Dienstleistungsvertrag. Die Aktiengesellschaft beschäftigt kein eigenes Personal.

4. Externe Evaluation des Bereichs Standortpromotion und Akquisition von Unternehmen

Die Evaluation «Standortpromotion Basel Area» wurde von der Firma Polynomics in Olten durchgeführt. Die wichtigsten Erkenntnisse und Empfehlungen sind folgende:

4.1 Umsetzung der Empfehlungen der letzten Evaluation

In der letzten Evaluation der Standortpromotion wurden drei Empfehlungen abgeleitet. Diese Empfehlungen hat BaselArea in den letzten Jahren umgesetzt bzw. daran gearbeitet.

So haben die drei Kantone zwar aus rechtlichen Gründen je einen Leistungsauftrag an BaselArea formuliert, diese Verträge wurden aber inhaltlich aufeinander abgestimmt. Zudem pflegen die Standortförderungen der drei Kantone den regelmässigen Kontakt mit BaselArea und erarbeiten so laufend ein zunehmend harmonisiertes Verständnis zur Standortpromotion. Im Rahmen des Leistungsauftrages wurde zum Beispiel vertraglich geregelt, dass die Trägerschaft mindestens zweimal während der Laufzeit des Vertrags die Strategie von BaselArea mit dem Ziel überprüft, die Stärken der Region Basel und ihrer Teilregionen herauszuarbeiten und eine darauf ausgerichtete Umsetzungsstrategie zu erarbeiten.

4.2 Schlussfolgerungen in Bezug auf die Organisation und Prozesse

Die Standortpromotion bzw. Investment Promotion von BaselArea folgt einer klar strukturierten Wertschöpfung, die die verschiedenen Prozesse und Subprozesse von der Promotion des Standortes bis zur effektiven Ansiedlung regelt.

Die Wertschöpfung der Standortpromotion erfolgt der Reihe nach in den drei Prozessschritten

- Promotion des Standorts;
- Identifikation von «Leads» und Kontaktaufnahme;
- persönliche Beratung und Unterstützung während des Standortevaluationsprozesses und bei der konkreten Ansiedlung.

Dabei besteht zwischen den kantonalen Wirtschaftsförderungen und BaselArea eine klare Arbeitsteilung. Im Vergleich zu anderen regionalen Standortpromotionen in der Schweiz erfolgt die Übergabe der Betreuung von Ansiedlungen an den jeweiligen Kanton erst später. Im Vergleich zu anderen Regionen wird die persönliche Beratung und die Unterstützung bei der konkreten Ansiedlung noch weitreichend durch BaselArea und noch nicht durch den jeweiligen Kanton durchgeführt.

Die persönliche Vertretung im Ausland ist bei BaselArea im Vergleich mit anderen regionalen Standortpromotionen der Schweiz weniger gut dotiert. Dies bedeutet, dass BaselArea im Vergleich zu diesen Organisationen die Wertschöpfungsprozesse der Standortpromotion einerseits mit vergleichsweise weniger Personal und andererseits mit Blick auf die betreuten Prozesse umfassender abdeckt, was eine grosse Herausforderung darstellt.

4.3 Schlussfolgerungen in Bezug auf das Zusammenspiel Innovationsförderung und Standortpromotion

Die basierend auf der Evaluation 2019 angeregten Strategiediskussionen dürften die Zusammenarbeit zwischen den Regionen untereinander und die Standortpromotion von BaselArea befruchtet haben. Auch hat BaselArea die Entwicklungsarbeiten für die gemeinsame Vermarktung des Standorts durch Innovationförderung und Standortpromotion erfolgreich fortgesetzt. Zur Steigerung der Wertschöpfung in der Region arbeitet BaselArea mit zwei unterschiedlichen Standbeinen: Zum einen ist sie mit der klassischen Standortpromotion unterwegs, mit deren Hilfe Startups und vor allem etablierte Unternehmen angesiedelt werden. Zum anderen sind es Akzeleratoren-Projekte, bei denen die Innovationsförderung eine zentrale Rolle spielt.

Die Innovationsparks, deren Betrieb ebenfalls von BaselArea wahrgenommen wird, können für die Standortpromotion und die Innovationsförderung eine Scharnierfunktion wahrnehmen. In der Masse, wie die Akzeleratoren-Projekte in den Parks die gleichen Zielbranchen und -märkte wie die Standortpromotion anstreben, dienen sie als Marketinginstrument, von dem die Standortpromotion direkt profitieren kann. Unternehmen und Organisationen sind laufend auf der Suche nach neuen Möglichkeiten, wie sie innovativer sein können, ihren Betrieb und Prozesse umgestalten und letztlich ihren Kunden und Stakeholdern besser dienen können. Dabei orientieren sie sich zunehmend an sogenannten Ökosystemen: Ökosysteme verstehen sich als Gemeinschaften von Startups und Unternehmen unterschiedlichster Grösse und Ausrichtung, Forschungszentren und Universitäten, Investoren, Beraterinnen, Regulatoren und so weiter. Ihr Wert steigt durch regionale Spill-over-Effekte, gemeinsame Ressourcennutzung, Geschäftsmodelle und weitere Akteure überproportional an. Von drei der fünf durch Switzerland Global Enterprise geplanten Ökosystemen profitiert auch BaselArea: Es sind die Ökosysteme Life Sciences, Future of Food/FoodTech sowie Industrie 4.0. Durch den nationalen Ökosystemfokus wird allerdings auch der Standortwettbewerb innerhalb der Schweiz intensiver. BaselArea ist somit gehalten, im Rahmen der Suche nach passenden Ökosystemen im Ausland fokussierter zu werden und ihre Ressourcen noch stärker zu bündeln.

4.4 Schlussfolgerungen in Bezug auf die Ansiedlungserfolge

Ein wesentlicher Bestandteil bei der Evaluation einer Organisation, die über Standortpromotion Unternehmensansiedlungen bezweckt, ist der mit der Tätigkeit verbundene Leistungsausweis. Pro Jahr können mit Unterstützung von BaselArea rund 30 Unternehmen in der Region angesiedelt werden. 2016 bis 2019 waren es 119 Unternehmen, in der Periode 2020 bis 2022 bereits 101. Die durchschnittliche Grösse eines angesiedelten Unternehmens beträgt rund vier Arbeitsplätze und entspricht damit der Unternehmensgrösse aus der letzten Evaluation.

Die meisten Neuansiedlungen sind mit einem Anteil von zwei Dritteln im Kanton Basel-Stadt zu verzeichnen. Dabei dominieren Unternehmen aus der Life-Sciences-Branche, wobei sich der Anteil dieser Branche an den gesamten Ansiedlungen zwischen 60% und 70% bewegt. Im Gegensatz zur letzten Evaluation haben die USA ihre dominante Stellung als Ursprungsland von ansiedlungswilligen Unternehmen verloren. In den letzten Jahren sind die Schweiz, aber auch Deutschland und Frankreich wichtiger geworden. Besonders bemerkenswert ist, dass die Neuansiedlungen trotz der zwei «Corona-Jahre» 2020 und 2021 nicht eingebrochen sind.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Ansiedlungen und Gründungen in den drei Trägerkantonen in den Finanzierungsperioden 2016 bis 2019 sowie 2020 bis 2023:

Ansiedlungen												
Kanton	2016	2017	2018	2019	Total	Durchschnitt	2020	2021	2022	2023	Total	Durchschnitt
Basel-Landschaft	0	5	8	11	24	6	8	9	10	-	27	9
Basel-Stadt	26	14	22	17	79	20	18	27	23	-	68	23
Jura	10	2	3	1	16	4	1	3	2	-	6	2
total	36	21	33	29	119	30	27	39	35	0	101	34
Gründungen												
Kanton	2016	2017	2018	2019	Total	Durchschnitt	2020	2021	2022	2023	Total	Durchschnitt
Basel-Landschaft	14	18	20	15	67	17	25	16	28	-	69	23
Basel-Stadt	29	43	48	44	164	41	48	55	63	-	166	55
Jura	0	2	1	3	6	2	9	5	5	-	19	6
total	43	63	69	62	237	59	82	76	96	0	254	85

Der Evaluationsbericht macht aufgrund der Analyse folgende konkrete Empfehlungen:

- Aufbau eines Monitoring-Systems zusammen mit den Standortförderungen der Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura;
- Weitere Stärkung der Synergien zwischen Innovationsförderung und Standortpromotion;
- Aktives Management der relevanten «Ökosysteme».

BaselArea wird diese Empfehlungen in der kommenden Vierjahresperiode umsetzen und will gleichzeitig die in Kap. 7 beschriebenen neuen Schwerpunkte setzen.

5. Basel Area Business & Innovation als Teil des Regionalen Innovationssystems (RIS) Basel-Jura

5.1 Grundlagen

Als Regionales Innovationssystem (RIS) Basel-Jura wird die gemeinsame Innovationsförderungsstrategie der Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura bezeichnet. Die Formulierung einer solchen RIS-Strategie ist Voraussetzung für eine Unterstützung der Innovationsförderung durch das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco). Die RIS-Strategie wird alle vier Jahre in einem Umsetzungsprogramm formuliert und gibt den Rahmen für die öffentlichen oder öffentlich finanzierten, regionalen Innovationsförderungsaktivitäten im genannten Zeitraum. Das Umsetzungsprogramm für den Zeitraum 2024-2027 wurde gemeinsam mit den Kantonen Basel-Landschaft und Jura und der Regio Basiliensis erarbeitet. Seitens Basel-Stadt genehmigte der Regierungsrat am 27. Juni 2023 das interkantonale Umsetzungsprogramm RIS Basel-Jura zur Weiterleitung an das Seco. Am 26. Juli 2023 wurde es von der Regio Basiliensis für die drei Kantone eingereicht.

In der Programmperiode von 2020-2023 fokussierte sich das RIS Basel-Jura auf einige wenige Themenfelder, welche intensiver sowie mit höherer inhaltlicher Qualität bearbeitet und in der ganzen Region ausgerollt wurden. Zudem wurden die verschiedenen Dienstleistungen von Basel Area Business & Innovation erfolgreich professionalisiert. Ein weiterer wesentlicher Fokus war der Aufbau der verschiedenen Standorte des Switzerland Innovation Park in der Region. Diese sind zwar selbst nicht Teil der RIS-Finanzierung. Im RIS Basel-Jura wurden diese Parks jedoch als Kristallisationspunkte der Innovationsförderung positioniert, und viele RIS-Dienstleistungen finden vor Ort in diesen Parks statt.

Der in den vorherigen NRP-Programmperioden eingeschlagene Weg soll in der neuen Periode 2024-2027 weitergeführt werden. Der Nutzen der erfolgreich aufgebauten Aktivitäten und Programme für Unternehmen steht im Mittelpunkt. Insgesamt steht das Umsetzungsprogramm im Zeichen der Kontinuität. Punktuell wird das RIS entsprechend der nationalen Strategie thematisch

vor allem im Bereich «Nachhaltige Entwicklung» erweitert. Zudem ist das Ziel, die Qualität des Angebots und die inhaltliche Tiefe noch weiter zu erhöhen.

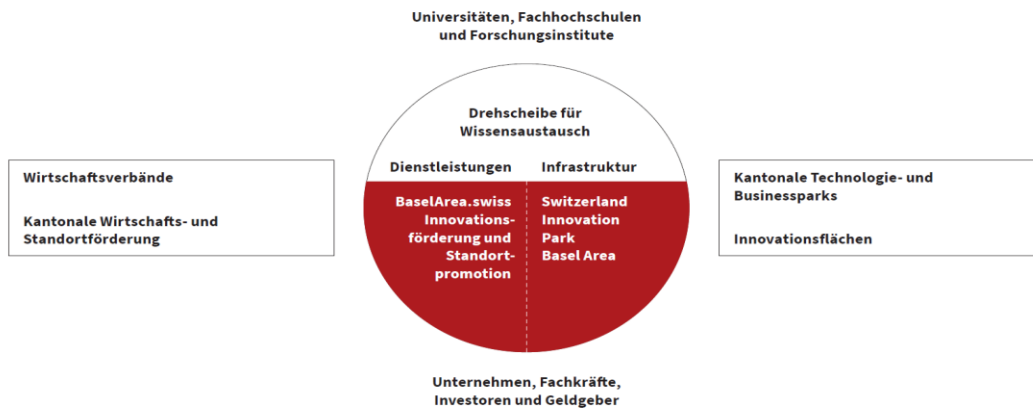


Abbildung 1: Die BaselArea als Teil des RIS Basel-Jura (Quelle: NRP-Umsetzungsprogramm 2024-2027)

Der künftige Beitrag des Seco an die Innovationsförderungsaktivitäten innerhalb des RIS Basel-Jura wird erst gegen Ende 2023 feststehen. Sollte der Beitrag des Bundes tiefer ausfallen als derzeit erwartet, würden die kantonalen Beiträge dennoch auf der beantragten Höhe bleiben, das heisst, ein tieferer Bundesbeitrag würde nicht kantonal kompensiert.

5.2 Förderansatz von Basel Area Business & Innovation und das Wirkungsmodell des RIS Basel-Jura

Der Förderansatz von Basel Area Business & Innovation ist in Abbildung 2 dargestellt. Alle Aktivitäten sind aufeinander abgestimmt. Der Ansatz hat sich in den vergangenen Jahren bewährt. Er bildet die Grundlage für das Wirkungsmodell des RIS Basel-Jura.

Im Kern dieses Ansatzes steht die Entwicklung, der Ausbau und die Pflege des Netzwerks von Innovatorinnen und Innovatoren, Forschenden sowie Unternehmerinnen und Unternehmern in oder mit Interesse an der Region Basel-Jura. Dieses Netzwerk ist die Basis für alle anderen Aktivitäten. Nur durch das gute Netzwerk und dank des Zugangs zu Firmen, zur Forschung und zu Geldgeberinnen lässt sich eine sinnvolle Innovationsförderung oder Ansiedlungsunterstützung durchführen.

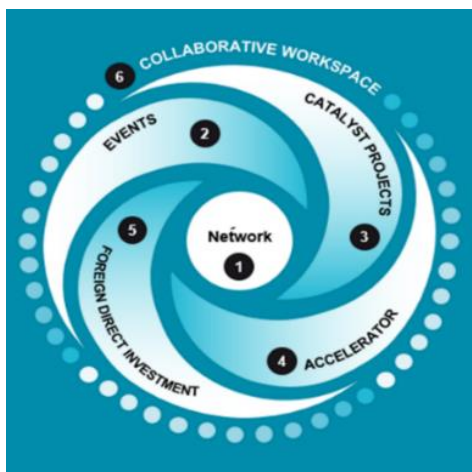


Abbildung 2: Förderansatz von Basel Area Business & Innovation (Quelle: Basel Area Business & Innovation)

Veranstaltungen sind zentral dafür, das Netzwerk zu fördern. Basel Area Business & Innovation organisiert Fachveranstaltungen in allen seinen Fokusbereichen und zu Querschnittsthemen, die das Netzwerk zusammenbringen, die Teilnehmenden über Fachthemen informieren und inspirieren. Fachveranstaltungen sind ein Kernelement der überbetrieblichen Plattformen. Zudem fungieren die Veranstaltungen als ein wichtiger Ort, um mit potenziellen Innovatorinnen, Gründern sowie Investorinnen in Kontakt zu treten. Die Expertinnen und Experten von Basel Area Business & Innovation stehen in der Folge als Eintrittspunkt für alle Interessentinnen zur Verfügung (und gehen selbstverständlich auch selbst aktiv auf Firmen und Forschende zu).

Basel Area Business & Innovation unterstützt Innovationsprojekte durch Coaching. In der Regel sind an diesen Projekten mehrere Firmen, Hochschulen, Forschungsinstitute und Spitäler beteiligt. Basel Area Business & Innovation kann hierbei zum Beispiel beim Projektstart unterstützen und bei der Finanzierungssuche helfen. Ziel ist es, Innovation in bestehenden Firmen und Organisationen zu fördern. Coachings können einzeln oder in Gruppen geschehen. Viele dieser Projekte haben ihren Ursprung in Kontakten, welche an Veranstaltungen geknüpft wurden.

Für alle Gründungsinteressierten bietet Basel Area Business & Innovation Startup-Unterstützung an.

- Diese Unterstützung geschieht zunächst in Seminaren, welche offen sind für Gründerinnen und Gründer aus allen Branchen und Technologiebereichen. In diesen Seminaren wird auf verschiedenen Angebote durch andere Organisationen hingewiesen (z.B. Universität Basel, Verbände, Startup Academy).
- Darauf aufbauend werden im sogenannten Venture Mentoring auch Coachings angeboten. Basel Area Business & Innovation fokussiert hier auf innovative Startups, ist in diesem Programm technologieagnostisch und fördert Startup-Projekte aus einer Vielzahl von Branchen und Technologiefeldern.
- Schliesslich betreibt Basel Area Business & Innovation in allen seine Fokusbereichen Startup-Akzeleratoren. Die Unterstützung innerhalb dieser sehr selektiven Programme besteht aus Coaching, dem Zugang zu einem Netzwerk von Kunden und Partnerinnen, finanziellen Mitteln für das Startup-Projekt (welche zumeist aus privaten Sponsorings gedeckt werden) und auch aus Zugang zu Innovationsflächen. Alle Startup-Akzeleratoren haben eine Heimat an einem der drei Standorte des Switzerland Innovation Park Basel Area (also in Allschwil, Basel oder Courroux).

Teil der Strategie von Basel Area Business & Innovation ist eine enge Integration der Ansiedlungsunterstützung innerhalb dieses Förderansatzes. Diese Aktivität wird nicht durch das Seco mitfinanziert. Das Thema Innovation und Innovationsökosystem gewinnt bei Firmenansiedlungen jedoch immer mehr an Relevanz. Daher ist diese Integration der Leistungen ein wichtiger Erfolgsfaktor der Strategie des RIS Basel-Jura.

Ebenfalls nicht durch die NRP finanziert sind die Innovationsflächen unter dem Dach des von Basel Area Business & Innovation betriebenen Switzerland Innovation Park Basel Area mit Standorten in allen drei Kantonen. Diese Flächen werden aber als Kristallisationspunkt für andere Dienstleistungen positioniert.

Basel Area Business & Innovation fokussiert derzeit auf die drei Themenfelder Life Sciences (Therapeutic Innovation mit dem Akzelerator «BaseLaunch»), Gesundheit, Medtech und Digital Health (unter dem Namen DayOne – Healthcare Innovation mit den Akzeleratoren «Health 4.0», «Digital Health Nation» und «DayOne Tech») sowie auf Industrielle Transformation (Industrial Transformation mit dem Akzelerator «I4»). Für diese drei Themenbereiche bietet Basel Area Business & Innovation alle oben beschriebenen Aktivitäten an.

Zudem werden im Bereich Entrepreneurship Dienstleistungen für alle anderen Branchen und Technologien und Aktivitäten in Querschnittsthemen wie Finanzierung, Gründung, Nachhaltige Entwicklung oder Digitalisierung über alle Fokusbereiche angeboten.

6. Externe Evaluation des Bereichs Innovationsförderung

6.1 Ergebnisse der Evaluation

Die Evaluation zum Regionalen Innovationssystem Basel-Jura (RIS Basel-Jura) wurde von der Firma Infrac in Zürich durchgeführt. Die wichtigsten Erkenntnisse und Empfehlungen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- BaselArea hat sich als Schlüsselakteur etabliert: Die klare Rollenverteilung mit BaselArea als zentralem Akteur wird – insbesondere gegenüber der vorherigen Förderperiode – als zentrale Stärke des RIS Basel-Jura 2020-2023 wahrgenommen. Positiv hervorgehoben werden u.a. die Betriebsführung, die Mehrsprachigkeit des Teams, das vorhandene und erarbeitete Knowhow sowie die schnelle Anpassungsfähigkeit, die BaselArea im Zuge der Covid-19-Pandemie bewiesen hat. Die Konzentration der Dienstleistungserbringung auf einen Akteur hat die Professionalisierung des Angebots weiter vorangebracht. Beispielsweise trägt sie dazu bei, die sprachlich wie wirtschaftlich vielfältige Region Basel-Jura nach aussen als Gesamtes zu positionieren. Die gegenüber der vorherigen Förderperiode gewonnene Klarheit hinsichtlich der Rollenverteilung und Funktionen sehen alle Befragten als Gewinn.
- Die Positionierung des ländlichen Raums konnte gestärkt werden: Als ein zentraler Fortschritt der laufenden Förderperiode wird von den befragten Akteuren die Stärkung des Standorts Jura innerhalb des RIS wahrgenommen. Gegenüber der vorherigen Förderperiode sind die Dienstleistungen besser im ländlichen Raum verankert. Als zentrale Erfolgsfaktoren beschrieben werden u.a. die Etablierung des SIP-Standorts Jura, die vertiefte Kontaktaufnahme zu lokalen Unternehmen und der Einbezug der Haute Ecole Arc Neuchâtel Berne Jura. Angesichts der heterogenen Wirtschaftsstrukturen der drei an der BaselArea beteiligten Kantone erachtet Infrac diese raumspezifische Herangehensweise als zweckmässig. Ein zentraler Erfolgsfaktor ist die Tatsache, dass in allen Kantonen SIP-Standorte aufgebaut und eröffnet werden konnten.
- Die Covid-19-Pandemie hat digitale Angebote und Prozesse gefördert: Basierend auf den Aussagen der befragten Akteure schliesst Infrac, dass die erforderlichen Anpassungen im Rahmen der Covid-19-Pandemie als Chance genutzt werden konnten. Die rasche Umstellung auf ein weitgehend digitales Angebot der Dienstleistungen im Rahmen der coronabedingten Einschränkungen bewertet Infrac als ausserordentlich positiv. Ausgehend von den Einschätzungen der Akteure kann geschlossen werden, dass die coronabedingten Einschränkungen die Gesamtperformance des RIS Basel-Jura kaum beeinträchtigt, sondern stattdessen vorangebracht haben.
- Die SIP-Standorte unterstreichen die raumspezifischen Ambitionen: Sprachenvielfalt, unterschiedliche Unternehmensstrukturen und wirtschaftliche Rahmenbedingungen: Das Umsetzungsprogramm des RIS Basel-Jura muss diversen Ansprüchen gerecht werden. Mit der Eröffnung des SIP Standorts Allschwil und der stärkeren Verankerung von BaselArea am SIP-Standort Jura ist es gelungen, den Kreis innerhalb des RIS Basel-Jura zu schliessen: Die angebotenen Dienstleistungen und Strukturen unterstreichen die raumspezifischen Ambitionen, indem sie Nähe zu den Akteuren vor Ort schaffen und eine individuelle Herangehensweise auf die besonderen Herausforderungen und Bedingungen in den Regionen ermöglichen.

6.2 Folgerungen für die Periode 2024 bis 2027

Die Evaluation hat gezeigt, dass die bisherige Strategie des RIS Basel-Jura und ihre Umsetzung erfolgreich ist. Von den Kunden – also den Unternehmen der Region – wird die Arbeit sehr positiv wahrgenommen. Dies zeigen die Zufriedenheitsumfragen. Daher plant Basel Area Business & Innovation, die eingeschlagene Richtung beizubehalten und einen Fokus darauf zu legen, die aufgebauten Programme, Strukturen und Aktivitäten zu optimieren. Das in Kap. 5.2 beschriebene Wirkungsmodell wird auch in den Jahren 2024 bis 2027 Grundlage der Arbeit von Basel Area Business & Innovation für das RIS Basel-Jura sein.

Wie bislang wird das RIS Basel-Jura auf die folgenden drei Förderinhalte fokussieren:

- Wissenstransfer und Innovation;
- Überbetriebliche Vernetzung und Kooperation;
- Wertschöpfungsketten schliessen und verlängern.

Zielgruppe sind auch in Zukunft Branchen und Technologien mit hohem oder mittlerem Wertschöpfungspotenzial. Das RIS Basel-Jura bleibt damit dem thematischen Förderschwerpunkt "Wertschöpfungssystem Industrie & Dienstleistungen" und dem exportorientierten Ansatz treu. Das Thema der lokalen Wirtschaftskreisläufe, welche in der neuen Förderperiode des Seco innerhalb des RIS-Konzepts ebenfalls gefördert werden können, soll durch das RIS Basel-Jura nicht explizit bearbeitet werden, um den bisherigen Fokus nicht zu verlieren. Gleiches gilt für das Thema Tourismus, welches durch andere Organisationen ausserhalb des RIS bearbeitet wird.

In den Bereichen Digitalisierung und Nachhaltige Entwicklung sowie in der Innovationsförderung der Life Sciences sind in der Periode 2024 bis 2027 einige Verbesserungen geplant. Diese Pläne werden im Folgenden dargelegt.

Im aktuellen Kontext der Beschleunigung der technologischen Innovation wird das Thema der Digitalisierung von Industrien mehr denn je zum Kern der wirtschaftlichen Entwicklung. Generative Künstliche Intelligenz (KI), Virtual Reality und Metaverse sowie Quantentechnologien werden Industrien verändern. Der Fokus von Basel Area Business & Innovation lag und liegt auch in Zukunft auf den Auswirkungen der Digitalisierung und dieser Technologien auf die Geschäftsmodelle der Branchenakteure und nicht auf den Technologien selbst. Das Thema Digitalisierung ist heute schon zentraler Inhalt der Aktivitäten innerhalb der Programme DayOne (Digitalisierung von Gesundheit, Medtech & Digital Health) und Industrial Transformation (Digitalisierung für die Produktionswirtschaft). Innerhalb dieser beiden Programme drehen sich nahezu alle Aktivitäten um Digitalisierung, seien es Veranstaltungen und Expertengruppen zu "Predictive Maintenance" oder dem Potenzial von künstlicher Intelligenz für produzierende KMU oder neuer Lösungen, welche Startups im der Gesundheitsversorgung erbringen. Dieser Fokus wird auch für die neue Förderperiode beibehalten.

Das Thema Nachhaltigkeit steht heute auf der Tagesordnung der Industrie sowie aller akademischen, staatlichen und gesellschaftlichen Ebenen. Nachhaltigkeit ist ein Querschnittsthema, das Bereiche wie Kreislaufwirtschaft, ESG (Environmental Social Governance), Klima und Energie umfasst. Ähnlich wie bei der Digitalisierung liegt der Fokus der Aktivitäten von Basel Area Business & Innovation auf den Auswirkungen und Chancen der Nachhaltigkeit auf das Geschäftsmodell der Kundinnen und Kunden. Der Einbezug des Themas Nachhaltigkeit in die Innovationsprozesse wird den Akteuren bessere Möglichkeiten bieten, ihre Wertschöpfungskette neu zu bewerten und ihre Lieferketten zu überdenken. Zudem wird eine stärkere Berücksichtigung des Themas Nachhaltigkeit auch dazu führen, dass Firmen die Art und Weise, wie sie Produkte auf den Markt bringen und neue Angebote entwickeln, an die Nachhaltigkeitsagenda ihrer Kundinnen und Kunden anpassen. Basel Area Business & Innovation wird demnach die Themen Digitalisierung und Nachhaltigkeit innerhalb der bestehenden Programme stärker gewichten. Zudem wird eine enge Zusammenarbeit und Abstimmung zwischen den geplanten Innovationsförderprogrammen des Kantons Basel-Stadt (Standortförderung) und den Aktivitäten von BaselArea angestrebt.

Eine der wichtigsten Prioritäten zur Aktivierung der Innovation in den Kantonen ist die Stärkung des Netzwerks von Innovatoren an den verschiedenen SIP-Standorten (und weiterer Innovationsinfrastrukturen wie dem Tech Park Basel). Die Entwicklung von standortübergreifenden Veranstaltungen und die Einrichtung einer standortübergreifenden Kommunikationsplattform sind in Vorbereitung und werden weiterverfolgt. Die Fokussierung auf die Aktivierung in den ländlichen Gebieten wird auch in der nächsten NRP- Periode eine Priorität für das Seco bleiben. Gleiches gilt für die trinationale Zusammenarbeit durch Programme, an denen KMU aus Frankreich und Deutschland beteiligt sind.

Die durch Infrac vorgeschlagene Vertiefung einer Zusammenarbeit mit den Kantonen Aargau und Solothurn soll punktuell geprüft werden. Die Zusammenarbeit hat sich in der Vergangenheit als teilweise kompliziert herausgestellt. Voraussetzung dazu wäre, dass sich die beiden Kantone finanziell angemessen an den Programmen beteiligen.

Die Positionierung von Basel Area Business & Innovation als «Ermöglicherin» für andere Innovationsförderungseinrichtungen (wie ImpactHub oder Creapole), die mit den strategischen Innovationsprioritäten der BaselArea übereinstimmen, wird weiterhin Priorität haben.

Auf der Seite der Berichterstattung werden sich Kantone und die mit der Verwaltung des RIS Programms beauftragte Regio Basiliensis bemühen, die Zielwerte innerhalb des NRP-Perimeters mit dem Seco von Beginn der nächsten Periode an frühzeitig zu vereinbaren und Anpassungen im Laufe einer Periode so weit wie möglich zu vermeiden, auch unter Berücksichtigung der technischen Anforderungen zur Erfassung der Leistungs-/Wirkungsindikatoren.

7. Anträge der BaselArea für die Jahre 2024 bis 2027

7.1 Antrag der BaselArea

Mit Brief vom 20. Dezember 2022 ersuchten der Präsident der BaselArea sowie deren Geschäftsführer den Kanton Basel-Stadt fristgerecht um eine Weiterführung des Staatsbeitrags für die Jahre 2024 bis 2027. Dieses Gesuch wurde mit Schreiben vom 8. Mai 2023 konkretisiert und bezüglich einer aktiveren Standortpromotion inhaltlich ergänzt.

7.2 Finanzielle Lage der BaselArea

BaselArea wird zum einen über den Grundauftrag von Kantonen und Bund finanziert. Die Beträge für diesen Grundauftrag für die Jahre 2024 bis 2027 werden mit dem vorliegenden Ratschlag beantragt. Der Grundauftrag finanziert die Standortvermarktung im Ausland und einen Teil der Innovationsförderung. Daneben erhält BaselArea weitere Mittel von staatlichen Stellen und Privaten für andere Projekte und Programme, z.B. BaseLaunch, DayOne oder den Switzerland Innovation Park. Diese weiteren Mittel sind zweckgebunden und können nicht für Leistungen aus dem Grundauftrag verwendet werden.

Die Mittel, welche die Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft für diesen Grundauftrag bereitstellen, sind seit dem Jahr 2012 konstant bzw. leicht sinkend (Synergien aus der Fusion i-net und der «alten» BaselArea). Dem Personal seit 2012 gewährte Lohnanpassungen und Leistungsverbesserungen wurden durch interne Optimierungen ermöglicht. Die Möglichkeit für solche Optimierungen sind nun jedoch weitgehend ausgeschöpft. Gleiches gilt für die finanziellen Reserven für diesen Grundauftrag, welche total für Aktivitäten in allen drei Trägerkantonen und für den Bund per Ende 2023 gemäss Hochrechnung von BaselArea bei rund 300'000 Franken liegen. Reserven, welche für andere Aktivitäten zum guten Teil durch Mittel der Privatwirtschaft gebildet wurden, dürfen nicht für Aktivitäten aus dem Grundauftrag verwendet werden.

Daher beantragte die BaselArea zusätzliche Mittel für die Verstärkung der Marketingaktivitäten sowie den Ausbau USA und für den Ausgleich der Teuerung. Diese Vorhaben werden in den folgenden Kapiteln beschrieben.

7.3 Antrag für die Verstärkung der Marketingaktivitäten sowie den Ausbau USA

Der internationale Standortwettbewerb verschärft sich weiter. Viele Regionen kämpfen um eine kleiner werdende Anzahl an wertschöpfungsstarken Investitionsprojekten. Herausfordernde Rahmenbedingungen wie z.B. hohe Arbeitskosten in der Schweiz und die OECD-Steuerreform sowie

der Subventionswettbewerb beeinträchtigen die Konkurrenzfähigkeit der Schweiz. In diesem anspruchsvollen Umfeld konnte Basel Area Business & Innovation durch kontinuierliche Optimierungen und eine klare Fokussierung über die Jahre ein Aussennetzwerk mit Repräsentantinnen und Repräsentanten vor Ort bei den Kundinnen und Kunden aufbauen und die Kundenakquisition und -betreuung intensivieren. Dadurch ist es der Organisation gelungen, die Ansiedlungszahlen, die Zahl geschaffener Arbeitsplätze und die Qualität der Projekte konstant zu halten und zuletzt sogar leicht auszubauen.

Um in diesem schwierigen Umfeld der härter werdenden Standortkonkurrenz die eigene Wettbewerbsposition zu halten bzw. auszubauen, ist eine gezielte Verstärkung der Standortpromotionsmassnahmen notwendig. Dies kann mit den heutigen Mitteln nicht erreicht werden. Basel Area Business & Innovation hat in den vergangenen Jahren alle nicht durch die Neue Regionalpolitik gebundenen Grundmittel, das heisst knapp 1.3 Mio. Franken, in die regionale Standortpromotion investiert. Auch die Möglichkeiten von Effizienzgewinnen durch Prozessoptimierungen wurden so weit wie möglich genutzt.

Der Konkurrenzdruck bedingt, die eigenen Alleinstellungsmerkmale der Region Basel in der Außenwahrnehmung durch verstärkte internationale Kommunikationsmassnahmen und PR eingängig und zielgenau zu kommunizieren. Dies empfiehlt auch der Evaluationsbericht zur Standortpromotion von Polynomics. Kundenrückmeldungen bestätigen, dass das Niveau der Kundenbetreuung aller kantonalen und regionalen Standortpromotionsakteure ein hohes qualitatives Niveau aufweist. Eine positive Differenzierung vom Wettbewerb kann somit nur durch ein weiter verbessertes und innovatives Kundenerlebnis erreicht werden, was den Ausbau digitaler und automatisierter Marketingaktivitäten erfordert.

Die USA sind weltweit das wichtigste Herkunftsland ausländischer Direktinvestitionen. Basel Area Business & Innovation geht davon aus, dass dies auch in Zukunft so bleiben wird. Dies gilt auch für die Schweiz und die Region Basel. Leider ist jedoch festzustellen, dass die Ansiedlungszahlen aus den USA seit dem Jahr 2019 rückläufig sind. Dies ist zum Teil den schwierigen Corona-Jahren geschuldet, aber im Vergleich zur Greater Zurich Area (GZA), welche einen starken Fokus auf diese Region setzt, überproportional. In der nationalen Standortpromotion durch Switzerland Global Enterprise (S-GE) wird der bisherige, sogenannte «5Tech-Ansatz» zu einem ganzheitlichen Ökosystem-Ansatz weiterentwickelt. Dabei wird zukünftig auf Ökosysteme fokussiert werden, die auch für die Region Basel von Bedeutung sind, wie die «Life Sciences» mit Biotech, Medtech und Digital Health oder «Advanced Manufacturing» mit den Bereichen Produktionstechnologien und Materialwissenschaften. Durch diesen nationalen Ökosystemfokus wird sich laut der Studie von Polynomics der Standortwettbewerb innerhalb der Schweiz weiter intensivieren und somit der Druck auf die BaselArea steigen, in den passenden Ökosystemen im Ausland stärker präsent zu sein.

Gleichzeitig sollen in einem frühen Stadium der Kundenakquisition, wenn also noch kein Standortentscheid zugunsten der Schweiz gefallen ist, die Kräfte mit den Regionen GZA (Greater Zurich Area) und GGba (Greater Geneva Berne Area) gebündelt werden, um einen möglichst einheitlichen Auftritt zugunsten der Schweiz zu gewährleisten. Durch diese Kooperation im Markt USA können für alle Beteiligten mehr «Leads» (Ansiedlungskandidaten) generiert werden. Diese Kooperation der Regionen bedingt jedoch, dass sich BaselArea finanziell mit einem verhältnismässigen Anteil an der gemeinsamen Aufgabe beteiligt. Die Bearbeitung dieses wichtigen Marktes mit einem Personaleinsatz vor Ort von aktuell 1.2 Vollzeitäquivalenten (VZÄ) ist nicht ausreichend, um die lokalen Ökosysteme ausreichend zu durchdringen und die notwendige Anzahl an Projekten zu generieren. Zum Vergleich: GZA und GGba bearbeiten den Markt mit 4.5 VZÄ bzw. 3.8 VZÄ. Daher soll die eigene Präsenz im wichtigsten Markt USA erhöht werden, indem ein zusätzliches Vollzeitäquivalent geschaffen wird. Dafür sind Mittel von gesamthaft 120'000 Franken jährlich erforderlich. Dieser Ausbau dient der besseren Durchdringung der beiden für Basel-Stadt besonders relevanten Ökosysteme mit dem höchsten ausländischen Investitionspotenzial. Dies sind die Greater Boston Area und die San Francisco Bay Area. Da im Rahmen der gemeinsamen

Initiative mit den beiden anderen Regionalorganisationen GZA und GGBa eine gerechte Arbeitsteilung hergestellt werden soll, ist eine verstärkte Beteiligung seitens Basel Area unerlässlich. Sollte der Ausbau nicht gelingen besteht die Gefahr, als «Trittbrettfahrer» angesehen zu werden und die Initiative könnte scheitern bzw. könnten GZA und GGBa die Initiative ohne Beteiligung der Basel Area fortführen. Zudem wäre es nicht möglich, die Anzahl Leads und damit zukünftiger möglicher Ansiedlungsprojekte zu erhöhen. Für Aktivierungsmassnahmen wie Roundtables, Webinars, Whitepapers, Kampagnen ist ein Budget von jährlich 84'000 Franken eingeplant. Damit setzt sich der anteilige jährliche Zusatzbeitrag von Basel-Stadt wie folgt zusammen (Angaben BaselArea):

Ausbau Präsenz um 1 VZÄ	Fr. 60'000
Budget für Aktivierungsmassnahmen (Roundtables, Webinars, Whitepapers, etc.)	Fr. 42'000
Budget für Ausbau Marketingmassnahmen (Entwicklung Inhalte, Webseite, Marketingmaterialien, Videos, etc.)	Fr. 56'000
Total	Fr. 158'000

Ein Antrag in gleicher Höhe wurde auch beim Kanton Basel-Landschaft gestellt. Der Antrag an den Kanton Jura ist mit zusätzlich 28'000 Franken pro Jahr tiefer, weil dieser weniger stark von Ansiedlungen aus den USA profitiert.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über diese Anträge der BaselArea:

Neue Aktivitäten 2024-2027

	Herkunft					
	Anteil	2024	2025	2026	2027	Total
1. Ausbau Repräsentanz Boston Ökosystem, inkl. Aktivierung & Tools	100%	204'000	204'000	204'000	204'000	816'000
Basel-Stadt	50%	102000	102000	102000	102000	408'000
Basel-Landschaft	50%	102000	102000	102000	102000	408'000
Jura	0%	0	0	0	0	0
2. Verstärkung Marketingaktivitäten & Digitalisierung	100%	140'000	140'000	140'000	140'000	560'000
Basel-Stadt	40%	56000	56000	56000	56000	224'000
Basel-Landschaft	40%	56000	56000	56000	56000	224'000
Jura	20%	28000	28000	28000	28000	112'000
Total	100%	344'000	344'000	344'000	344'000	1'376'000
Basel-Stadt	46%	158'000	158'000	158'000	158'000	632'000
Basel-Landschaft	46%	158'000	158'000	158'000	158'000	632'000
Jura	8%	28'000	28'000	28'000	28'000	112'000

7.4 Antrag für den Ausgleich der Teuerung

Basel Area hat allen Trägerkantonen den Antrag gestellt, einen Ausgleich an die Teuerung beizutragen. Die Beiträge zur Grundfinanzierung der Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft an BaselArea sind seit 2012 konstant bzw. sanken im Zug der Fusion mit der regionalen Innovationsförderung i-net innovation networks im Jahr 2016 aufgrund von Synergieeffekten leicht. Durch den Anstieg der Teuerung in den vergangenen Jahren haben sich die Personal- wie auch weitere Kosten von BaselArea erhöht. Zu beachten ist dabei zusätzlich, dass sich speziell die Kosten von BaselArea im Ausland (EU-Raum und USA) noch deutlich stärker erhöhen als in der Schweiz. Die Teuerung seit 2012 wurden bislang durch interne Optimierung und punktuell auch durch den Abbau von Reserven getragen. Diese Reserven sind nun aufgebraucht.

Als Ergebnis einer Diskussion mit den Trägerkantonen wurde für die kommenden Jahre ein Ausgleich der Teuerung² beantragt, welcher die Preissteigerungen in der Schweiz der vergangenen vier Jahre berücksichtigt (2020: -0.7%, 2021: 0.6%, 2022: 2.8%, 2023: 2.4% (Prognose). Zudem wurde eine moderate Preissteigerung für die kommenden Jahre angenommen (2024: 1.8% und 1.5% für die Folgejahre). Mit Rücksicht auf die divergierenden rechtlichen Grundlagen der Trägerkantone wurden diese Beträge gemittelt auf alle Jahre verteilt.³ Für den Kanton Basel-Stadt

² Quelle Vergangenheit: Landesindex der Konsumentenpreise, Quelle Prognosen: SECO und andere Prognosen (jeweils konservativ gemittelt, Stand Frühjahr 2023)

³ Die Kantone Basel-Landschaft und Jura kennen den basel-städtischen Mechanismus der Indexierung nicht.

würde dies zu einer Erhöhung des bisherigen Beitrags um 92'000 Franken pro Jahr führen. BaselArea betonte die Wichtigkeit dieser Anpassung, um das aktuelle Leistungsniveau halten zu können.

7.5 Antrag für die Finanzierungsbeiträge (Zusammenfassung)

Insgesamt beantragte BaselArea für die Weiterführung ihrer Aktivitäten sowie für den Ausbau der Standortvermarktung beim Kanton Basel-Stadt 1'218'000 Franken pro Jahr für vier Jahre. Beim Kanton Basel-Landschaft wurde der gleiche Betrag beantragt, beim Kanton Jura ein Betrag von 808'000 Franken pro Jahr⁴:

Herkunft	Herkunft					Total
	Anteil	2024	2025	2026	2027	
Bund	27.00%	1'200'000	1'200'000	1'200'000	1'200'000	4'800'000
Basel-Stadt	27.41%	1'218'000	1'218'000	1'218'000	1'218'000	4'872'000
Basel-Landschaft	27.41%	1'218'000	1'218'000	1'218'000	1'218'000	4'872'000
Jura	18.18%	808'000	808'000	808'000	808'000	3'232'000
Total	100.00%	4'444'000	4'444'000	4'444'000	4'444'000	17'776'000

8. Beurteilung der Leistung des Staatsbeitragsempfängers

8.1 Generelle Aussagen

Basis der Beurteilung bilden neben der eigenen Einschätzung zwei externe Evaluationen, die die Trägerkantone in Auftrag gegeben haben (siehe Kap. 4 und Kap. 6). Gegenstand der Evaluation von Infrac (Zürich) war das «Regionale Innovationssystem Basel-Jura». Die Evaluation von Polynomics (Olten) wurde ebenfalls von den Trägerkantonen in Auftrag gegeben und bezog sich ausschliesslich auf den Bereich Standortpromotion von BaselArea. Die Empfehlungen dieser Berichte werden bei der Konzeption der künftigen Strategie der Organisation berücksichtigt.

Der Regierungsrat ist mit den Leistungen von BaselArea sehr zufrieden:

- Die Zahl der Unternehmen, die sich im Kanton Basel-Stadt und der Region angesiedelt haben, konnte trotz in der Schweiz generell sinkender Zahlen stabil gehalten und in manchen Jahren - insbesondere in Basel-Stadt - sogar gesteigert werden. Zugleich konnte die Qualität der Unternehmen, die sich angesiedelt haben, deutlich gesteigert werden (gemessen an der Zahl der geplanten Arbeitsplätze).

Die folgende Grafik veranschaulicht die sinkende Tendenz bezogen auf die Schweiz:



Abbildung 3: Ansiedlungsprojekte aus dem Ausland 2006 bis 2021 (<https://www.bearingpoint.com/de-ch/insights-events/insights/bewertung-standortattraktivitaet-schweiz/>).

⁴ Zusätzlich trägt der Kanton Jura 280'000 Franken pro Jahr in Form von eigenem Personal bei. Zudem fließen Bundesbeiträge in dieser Höhe einzig aufgrund des Einbezugs des Kantons Jura im Rahmen des RIS Basel-Jura.

Der Bericht von Polynomics gibt die Zahl der von den mit Hilfe von BaselArea angesiedelten Unternehmen sowie die dadurch geschaffenen Arbeitsplätze wieder (Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura):

Neuansiedlungen	2018	2019	2020	2021	Total	Durchschnitt pro Jahr
Total	33	29	27	39	128	32.0
Basel Area	25	25	17	30	97	24.3
S-GE	2	3	8	5	18	4.5
Kantonale Behörde	1	1	2	4	8	2.0
Andere	5	0	0	0	5	1.3

Arbeitsplätze	2018	2019	2020	2021	2022	Durchschnitt pro Jahr
Arbeitsplätze	139	66	129	164	498	124.5
Arbeitsplätze pro Unternehmen	4.2	2.3	4.8	4.2	3.9	3.9

In der Tabelle sind die Neuansiedlungen der Jahre 2018 bis 2021 sowie das Total und der Durchschnitt pro Jahr in Bezug auf die für die Ansiedlung verantwortliche Organisation abgetragen. Bei drei Viertel der Ansiedlungen war die Basel Area involviert. Zudem zeigt die Tabelle die mit den Ansiedlungen verbundenen Arbeitsplätze in der Region Basel sowie die durchschnittliche Grösse der neu angesiedelten Unternehmen.

Quelle: Daten BaselArea, Auswertung und Aufbereitung Polynomics.

Abbildung 4: Evaluation Polynomics «Standortpromotion» Basel Area - Bereichsbeurteilung «Standortpromotion» zur Leistungsperiode 2020 bis 2023, Tabelle 4 auf Seite 23

- Im Bereich der Innovationsförderung konnten die Dienstleistungen weiter professionalisiert und das Innovations-„Ökosystem“ deutlich belebt werden (was sich z.B. an Zahl und Zufriedenheit der Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Event- und Seminarprogramms sowie an der Qualität der Referierenden zeigt).
- Die Zahl als auch Qualität der unterstützten Technologie-Start-ups wurde gesteigert (zum Beispiel gemessen an erfolgreichen Finanzierungsrunden).
- Schliesslich wurden Private personell und finanziell stärker in die Aktivitäten involviert, was sich zum Beispiel an deren finanziellen Beiträgen zu Gunsten der spezialisierten Programme der Innovationsförderung zeigt.

8.2 Geschäftsjahr 2022

Das Geschäftsjahr 2022 war sehr erfolgreich:

- BaselArea hat 35 Unternehmen aus neun verschiedenen Herkunftsländern bei ihrer Ansiedlung in der Region Basel unterstützt; 23 (also 66%) davon haben sich im Kanton Basel-Stadt angesiedelt;
- 96 neue Unternehmen wurden mit Hilfe der BaselArea gegründet (davon 63 - oder 66% - im Kanton Basel-Stadt);
- Die in der gesamten Region neu angesiedelten Firmen planen, in den kommenden fünf Jahren rund 360 Arbeitsplätze zu schaffen;
- Das Netzwerk von BaselArea umfasste Ende 2022 gut 29'000 aktive Personen.
- Die Seminare, Workshops und Konferenzen der BaselArea wurden von gut 7'600 Personen besucht. Total hat BaselArea Business & Innovation 45 Events durchgeführt.

BaselArea wies per 31. Dezember 2022 eine Bilanzsumme von 5'630'333.44 Franken auf. Das Eigenkapital betrug 325'257.39 Franken.

9. Höhe der künftigen Finanzhilfe

Der in Kap. 7.5 beschriebene Antrag der BaselArea, ihr für die Jahre 2024 bis 2027 für die Basisdienstleitungen in den Bereichen Innovationsförderung und Standortpromotion einen Betriebsbeitrag in Höhe von jährlich 1'218'000 Franken (insgesamt 4'872'000 Franken) zu gewähren, ist inhaltlich nachvollziehbar. Die Begründungen sind schlüssig und der Kanton hat von den Aktivitäten der Organisation in den letzten Jahren stark profitiert (vgl. Kap. 10.1). Dennoch schlägt der Regierungsrat eine Präzisierung und eine Änderung vor:

BaselArea soll einerseits verpflichtet werden, die zusätzlichen Mittel des Kantons Basel-Stadt für Marketing und den Ausbau in den USA überwiegend für letzteren einzusetzen – mit dem Ziel, die Ansiedlungen aus den USA konstant zu halten oder wenn möglich zu steigern. Dieser verspricht für Basel-Stadt einen konkreten Gegenwert. Der Erfolg dieses Ausbaus wird in der Evaluation für die Periode 2024 bis 2027 speziell nachzuweisen sein.

Andererseits beantragt der Regierungsrat dem Grossen Rat - in Abweichung vom Antrag der Trägerschaft und in Übereinstimmung mit der Vorgabe zum Budget 2024 - den höheren Beitrag von 1'218'000 Franken pro Jahr erst ab 2025 auszurichten. Das führt dazu, dass BaselArea den Ausbau der Marktbearbeitung in den USA (inkl. Zusammenarbeit mit den Regionen GZA und GGBA) mit einer Verzögerung von einem Jahr in Angriff nehmen kann und die erwarteten Erfolge später eintreten werden. Zudem wird die gegenüber der Periode 2020 bis 2023 konstante Finanzhilfe für das Jahr 2024 aufgrund der weiterhin nicht kompensierten Teuerung dazu führen, dass BaselArea gemäss eigener Aussage per Ende 2023 entweder Pensen abbauen und/oder bei den Sachausgaben Einsparungen vornehmen muss, weil die Geschäftsleitung der BaselArea ihren Mitarbeitenden einen Teuerungsausgleich gewähren muss, will sie diese nicht demotivieren. Trotz dieser negativen Wirkungen für BaselArea erachtet der Regierungsrat die um ein Jahr verzögerte Aufstockung der Mittel als zumutbar.

Schliesslich beantragt der Regierungsrat dem Grossen Rat, die Erhöhung der Beiträge von Basel-Stadt ab 2025 an einen analogen Beschluss des Kantons Basel-Landschaft zu knüpfen: Über die gesamte Periode 2024 bis 2027 muss Basel-Landschaft demnach gleich hohe Beiträge an die BaselArea ausrichten wie Basel-Stadt. Damit bleibt die paritätische Finanzierung der BaselArea durch die beiden Kantone gewährleistet.

Die folgende Tabelle gibt einen Gesamtüberblick über vom Regierungsrat beantragten, baselstädtischen Beiträge sowie die von der BaselArea bei den Partnerkantonen und beim Bund beantragten, aber noch nicht bewilligten Beiträge:

Herkunft	2024	2025	2026	2027	Total
Bund	1'200'000	1'200'000	1'200'000	1'200'000	4'800'000
Basel-Stadt	968'000	1'218'000	1'218'000	1'218'000	4'622'000
Basel-Landschaft	968'000	1'218'000	1'218'000	1'218'000	4'622'000
Jura	808'000	808'000	808'000	808'000	3'232'000
Total	3'944'000	4'444'000	4'444'000	4'444'000	17'276'000

Eine Verschiebung der Mittelaufstockung um ein Jahr (2025 statt 2024) wird voraussichtlich noch nicht zu einer Kürzung der Bundesmittel führen.

10. Begründung des Staatsbeitrags zu Gunsten der BaselArea gemäss §3 Abs. 2 Staatsbeitragsgesetz

10.1 Öffentliches Interesse des Kantons an der erbrachten Leistung (§3 Abs. 2 lit. a Staatsbeitragsgesetz)

Die Dienstleistungen der BaselArea tragen dazu bei, dass bei bestehenden Unternehmen in der Region Basel Wachstumseffekte ausgelöst werden, die zu mehr Wertschöpfung und zu mehr Arbeitsplätzen beitragen. BaselArea ist heute breit akzeptiert und weist ein im Vergleich zur auslaufenden Periode noch einmal höheres fachliches Know-how auf. Die dank der BaselArea aus dem In- und Ausland angeworbenen Unternehmen schaffen weitere Arbeitsplätze und tragen zu einer Diversifizierung der Unternehmenslandschaft in Basel-Stadt und in der Region bei - besonders auch innerhalb der Life Sciences-Branche. Aus diesen Gründen ist ein öffentliches Interesse an den erbrachten Leistungen offensichtlich.

Der Regierungsrat ist weiterhin der Überzeugung, dass nur eine regionale, von den Kantonen Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura getragene Innovationsförderung und Standortpromotion erfolgreich sein kann. Der konstant hohe Anteil der auf Basel-Stadt entfallenden Ansiedlungen bezeugt die weiterhin hohe Standortqualität des Kantons für Gründungen und Ansiedlungen, er ist aber auch ein Indiz dafür, dass Basel-Stadt einen substantziellen Nutzen aus den Aktivitäten der BaselArea zieht. Der Regierungsrat wird darauf achten, dass dies so bleibt und insbesondere die räumlichen Angebote im Stadtkanton (Tech Park Basel, Rosental, Klybeck, Stücki Park usw.) prominent und gleichberechtigt mit anderen Standorten in der Region ansiedlungs- und gründungswilligen Unternehmen angeboten werden. Dies ist deshalb nicht ganz selbstverständlich, weil BaselArea im Bereich der Innovationsförderung in Form der drei Standorte des Switzerland Innovation Parks BaselArea selber Immobilienanbieterin ist. Die BaselArea hat diesen «Spagat» in den letzten Jahren gut gemeistert. Im Rahmen des Vertrags für die neue Finanzierungsperiode wird diese Neutralität schriftlich festgehalten werden.

10.2 Nachweis, dass die Leistung ohne Finanzhilfe nicht hinreichend erfüllt werden kann (§3 Abs. 2 lit. b Staatsbeitragsgesetz)

Die Dienstleistungen der BaselArea werden heute den Kundinnen und Kunden überwiegend gratis angeboten. Dies ist in der Schweiz der Standard und entspricht den Kundenerwartungen. BaselArea prüft regelmässig, ob für gewisse Dienstleistungen eine minimale Gebühr verlangt werden könnte. Dies ändert aber nichts daran, dass BaselArea weitgehend öffentliche Aufgaben erfüllt, die auch öffentlich finanziert werden müssen. Im Bereich der Ansiedlungsberatung müssen die Dienstleistungen ohnehin unentgeltlich sein. Ohne Finanzhilfe der Kantone wäre BaselArea nicht überlebensfähig. Zudem sorgen die kantonalen Beiträge aufgrund der Zusammenarbeit mit dem Kanton Jura auch dafür, dass der Bund über die Neue Regionalpolitik die BaselArea in der Periode 2020 bis 2023 mit rund 4.4 Mio. Franken unterstützt hat und in der Periode 2024 bis 2027 mit gut 4.8 Mio. Franken (gemäss Antrag an Seco) unterstützen dürfte.

10.3 Zumutbare Eigenleistung und Nutzung der übrigen Finanzierungsmöglichkeiten durch den Staatsbeitragsempfänger (§3 Abs. 2 lit. c Staatsbeitragsgesetz)

Die wichtigsten Finanzierungsbeiträge stammen von den Mitträgern, den Kantonen Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura, sowie vom Bund. Die gemeinsame Trägerschaft führt aufgrund von Netzwerkeffekten und Grössenvorteilen zu wesentlich tieferen Kosten und mehr Wirkung pro eingesetztem Steuerfranken. Den Eigenleistungen sind, wie in Kap. 10.2 ausgeführt, sehr enge Grenzen gesetzt. Es ist BaselArea in den letzten Jahren dennoch gelungen, für hochwertige Initiativen wie BaseLaunch, DayOne oder I4 substantielle private Mittel zu akquirieren.

10.4 Sachgerechte und kostengünstige Leistungserbringung (§3 Abs. 2 lit. d Staatsbeitragsgesetz)

Aufgrund der hohen Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihres Leistungsausweises bietet die BaselArea auch künftig Gewähr für eine sachgerechte und kostengünstige Leistungserbringung. Jede denkbare Alternative wäre mit höheren Kosten und/oder geringeren Wirkungen verbunden.

11. Finanzielle Auswirkungen

Die Erhöhung des Staatsbeitrags ab 2025 führt zu zusätzlichen Ausgaben für den Kanton in Höhe von 250'000 Franken pro Jahr.

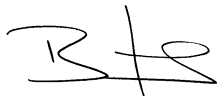
12. Formelle Prüfungen und Regulierungsfolgenabschätzung

Das Finanzdepartement hat den vorliegenden Ratschlag gemäss § 8 des Gesetzes über den kantonalen Finanzhaushalt (Finanzhaushaltgesetz) vom 14. März 2012 überprüft. Eine Regulierungsfolgenabschätzung ist nicht erforderlich, da die Vorlage keine neue Rechtsgrundlage bzw. keine Revision einer solchen beinhaltet.

13. Antrag

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

Im Namen des Regierungsrates des Kantons Basel-Stadt



Beat Jans
Regierungspräsident



Barbara Schüpbach-Guggenbühl
Staatsschreiberin

Beilagen

- Entwurf Grossratsbeschluss
- Statuten Verein BaselArea
- Jahresbericht 2022 (Kurzversion)
- Evaluationsberichte Infrans und Polynomics

Grossratsbeschluss

BaselArea: Ausrichtung von Betriebsbeiträgen für die Jahre 2024 bis 2027

(vom [Datum eingeben])

Der Grosse Rat des Kantons Basel Stadt, nach Einsichtnahme in den Ratschlag des Regierungsrates Nr. [Nummer eingeben] vom [Datum eingeben] sowie den Bericht der [Kommission eingeben] Nr. [Nummer eingeben] vom [Datum eingeben], beschliesst:

1. Für den Verein BaselArea werden für die Jahre 2024 bis 2027 Ausgaben in Höhe von Fr. 4'622'000 gewährt (2024: Fr. 968'000, 2025: Fr. 1'218'000, 2026: Fr. 1'218'000, 2027: Fr. 1'218'000).
2. Dieser Beschluss gilt unter dem Vorbehalt, dass der Kanton Basel-Landschaft über die gesamte Periode 2024 bis 2027 einen gleich hohen Gesamtbeitrag wie Basel-Stadt gewährt.

Dieser Beschluss ist zu publizieren. Er untersteht dem Referendum.

Statuten des Vereins BaselArea

1. Name, Zweck und Ziel

Art. 1 Name und Sitz

Unter dem Namen „BaselArea“ besteht ein Verein im Sinne von Art. 60 ff. des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (ZGB) mit Sitz in Allschwil/BL.

Art. 2 Zweck und Ziel

¹ Der Verein bezweckt die gemeinsame Innovationsförderung und Standortpromotion in der Nordwestschweiz.

² Er hat das Ziel, einen Beitrag zu einem nachhaltigen und qualitativen Wachstum der Wertschöpfung zu leisten durch:

- a. die Förderung von Innovationsprojekten in Unternehmen und die Unterstützung von Neugründungen in innovativen und wertschöpfungsstarken Branchen;
- b. den nicht gewinnorientierten Betrieb von Innovationsparks und die Förderung der damit verbundenen Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten;
- c. die Förderung des Wissensaustauschs zwischen den in den Innovationsparks angesiedelten Forschungsinstitutionen und Firmen sowie deren Vernetzung;
- d. die Ausrichtung von Inkubator- und Acceleratorprogrammen auch in Zusammenarbeit mit Dritten;
- e. die Förderung der Vernetzung von Unternehmen sowie die Verbesserung des Wissens- und Technologietransfers (WTT) zwischen Unternehmen und Forschungsinstitutionen;
- f. die Förderung eines attraktiven Innovationsklimas in der Region;
- g. die Promotion des Wirtschaftsstandorts im In- und Ausland;
- h. die Akquisition auswärtiger Unternehmen und deren Betreuung bis zum Ansiedlungsentscheid sowie allfällige weiterführende Unterstützungen in Zusammenarbeit mit den Kantonen. Wo sinnvoll können die Kantone auch vor dem Ansiedlungsentscheid bei der Akquisition einbezogen werden
- i. die Immobilienvermittlung in Zusammenarbeit mit den Kantonen;
- j. Die Erfassung von Kundenrückmeldungen zur Qualität der Standortfaktoren und Rahmenbedingungen in der Region und Weitergabe dieser Informationen an die Mitglieder des Vereins.

Der Verein arbeitet eng mit den kantonalen Innovations-, Wirtschafts-, oder Standortförderungsorganisationen zusammen. Wo nötig oder sinnvoll, arbeitet der Verein zudem mit anderen nationalen, regionalen oder im grenznahen Ausland ansässigen Innovations-, Wirtschafts-, oder Standortförderungsorganisationen zusammen und bietet Kooperationsplattformen für Aktivitäten mit gleicher oder ähnlicher Ausrichtung an. Der Verein ist gemeinnützig. Er verfolgt keinen Erwerbszweck.

2. Mitglieder

Art. 3 Mitgliedschaft

¹ Mitglieder des Vereins können ausschliesslich Kantone und andere öffentlich-rechtliche Körperschaften werden.

² Über die Aufnahme neuer Mitglieder entscheidet die Mitgliederversammlung aufgrund eines schriftlichen Aufnahmege-suches, das an den Vorstand zu richten ist. Der Beschluss bedarf der Einstimmigkeit der anwesenden Mitgliederstimmen nach Art. 13 Absatz 3.

Art. 4 Beendigung der Mitgliedschaft

¹ Die Mitgliedschaft erlischt durch:

- a. Austritt;
- b. Ausschluss oder
- c. Auflösung des Vereins.

² Der Austritt aus dem Verein kann nur auf Ende eines Vereinsjahres und unter Berücksichtigung einer sechsmonatigen Kündigungsfrist erfolgen. Das Austrittsschreiben ist an den Vorstand zu richten.

³ Im Falle einer Erhöhung der Mitgliederbeiträge gilt das ausserordentliche Austrittsrecht nach Art. 5.

⁴ Der Ausschluss kann nur aus wichtigen Gründen, z.B. Nichtbezahlung des Mitgliederbeitrages, Zuwiderhandeln gegen Ziel- und Zweckbestimmung etc., beschlossen werden. Das Mitglied, welches ausgeschlossen werden soll, ist vorgän-

gig anzuhören. Der Beschluss bedarf einer Zweidrittelmehrheit der anwesenden Mitgliederstimmen nach Art. 13 Absatz 2, die nicht vom Ausschluss betroffen sind.

Art. 5 Ausserordentliches Austrittsrecht

- ¹ Beschliesst die Mitgliederversammlung eine Erhöhung der Mitgliederbeiträge, so steht denjenigen Mitgliedern, die nicht mit allen auf sie entfallenden Stimmen für eine Erhöhung gestimmt haben, ein ausserordentliches Austrittsrecht zu.
- ² Das Austrittsrecht muss vor Inkrafttreten der Erhöhung mittels schriftlicher Erklärung an den Vorstand ausgeübt werden.
- ³ Der Austritt erfolgt mit einer Frist von sechs Monaten ab Inkrafttreten der Erhöhung (Austrittstermin).
- ⁴ Bis zum Austrittstermin kann das Mitglied, das von seinem ausserordentlichen Austrittsrecht Gebrauch gemacht hat, den Austritt jederzeit gegenüber dem Vorstand schriftlich widerrufen.
- ⁵ Bis zum Austrittstermin verfügt das austretende Mitglied über die Rechte und Pflichten im bisherigen Umfang. Es hat insbesondere den Mitgliederbeitrag zu entrichten, der vor der Erhöhung gegolten hat. Wird der Austritt innert Frist widerrufen, so ist der Differenzbetrag innert 30 Tagen zu begleichen. Erfolgt der ausserordentliche Austritt nicht auf das Ende eines Vereinsjahres, ist der bisherige Mitgliederbeitrag bis zum Austrittstermin pro rata geschuldet.

3. Finanzierung

Art. 6 Finanzierungsquellen

Der Verein beschafft sich seine finanziellen Mittel aus folgenden Quellen:

- a. Mitgliederbeiträge;
- b. Beiträge von Partnern und Dritten;
- c. Erlöse aus Dienstleistungen für Mitglieder, Partner und Dritte.

Art. 7 Mitgliederbeiträge

- ¹ Die Mitgliederversammlung legt die jährlichen Mitgliederbeiträge fest.
- ² Änderungen der Mitgliederbeiträge treten in der Regel auf das der Mitgliederversammlung folgende Vereinsjahr in Kraft. Die Mitgliederversammlung kann beschliessen, dass eine Änderung der Mitgliederbeiträge mit Wirkung auf das der Mitgliederversammlung folgende Quartal in Kraft gesetzt wird.

Art. 8 Vereinsvermögen und Haftung

- ¹ Das Vereinsvermögen darf nur für die Zwecke des Vereins eingesetzt werden.
- ² Für Verbindlichkeiten des Vereins haftet ausschliesslich das Vereinsvermögen. Eine persönliche Haftung der Vereinsmitglieder ist ausgeschlossen.

4. Organisation

Art. 9 Vereinsorgane

Die Organe des Vereins sind:

- a. die Mitgliederversammlung;
- b. der Vorstand;
- c. die Geschäftsleitung;
- d. die Revisionsstelle

Art. 10 Einberufung

- ¹ Die ordentliche Mitgliederversammlung findet alljährlich innerhalb von sechs Monaten nach Abschluss des Vereinsjahres statt (31. Dezember). Der Präsident beziehungsweise die Präsidentin hat den Vorsitz der Mitgliederversammlung inne. Die Einberufung der Mitgliederversammlung erfolgt durch den Präsidenten beziehungsweise die Präsidentin. Die

Einladung erfolgt schriftlich unter Beilage einer Traktandenliste mindestens 20 Tage im Voraus.

- ² Unter Einhaltung derselben formalen Vorgaben kann der Präsident beziehungsweise die Präsidentin auf Antrag des Vorstandes oder von einem Fünftel der Mitglieder jederzeit eine ausserordentliche Mitgliederversammlung einberufen. Eine ausserordentliche Mitgliederversammlung wird spätestens drei Monate nach Eingang des Begehrens beim Vorstand durchgeführt.
- ³ Die weiteren Organe und möglicherweise bestehende Gremien des Vereins können als Gast mit beratender Stimme zur Mitgliederversammlung eingeladen werden.
- ⁴ Traktandierungsanträge zu Händen der Mitgliederversammlung sind bis spätestens 10 Tage vor der Mitgliederversammlung schriftlich an den Vorstand zu richten.

Art. 11 Kompetenzen

Die Mitgliederversammlung hat folgende Kompetenzen:

- a. die Genehmigung des Protokolls der letzten Mitgliederversammlung;
- b. die Wahl und Abwahl der Präsidentin beziehungsweise des Präsidenten sowie die Wahl und Abwahl der Vize-Präsidentin beziehungsweise des Vize-Präsidenten
- c. die Wahl und Abwahl der weiteren Mitglieder des Vorstands auf Vorschlag der jeweiligen Mitgliedskantone;
- d. die Wahl und Abwahl der Revisionsstelle;
- e. die Aufnahme und den Ausschluss von Mitgliedern;
- f. die Entgegennahme des Revisionsberichts;
- g. die Genehmigung der Jahresrechnung;
- h. die Genehmigung des Jahresberichts des Vorstands;
- i. die Genehmigung der Strategie;
- j. die Festlegung der Mitgliederbeiträge;
- k. die Entlastung des Vorstands;
- l. die Änderung der Vereinsstatuten;
- m. die Auflösung und Liquidation des Vereins;
- n. die Beschlussfassung über sämtliche Traktanden, die der Vorstand der Mitgliederversammlung vorlegt.

Art. 12 Stimmrechte

- ¹ Die Mitgliedskantone verfügen in der Mitgliederversammlung über je zwei stimmberechtigte Vertreterinnen oder Vertreter, die sie namentlich in die Mitgliederversammlung delegieren. Jeder Mitgliedskanton verfügt demnach über zwei Mitgliederstimmen.
- ² Sie können zudem für jede Vertreterin und jeden Vertreter eine bevollmächtigte Stellvertreterin beziehungsweise einen bevollmächtigten Stellvertreter namentlich bezeichnen.
- ³ Die Mitgliederstimmen beziehungsweise die Stimmenvertretung anderer öffentlich-rechtlicher Körperschaften legt die Mitgliederversammlung im Einzelfall fest.

Art. 13 Beschlussfassung

- ¹ Zur Beschlussfassung ist die Anwesenheit einer Mehrheit der Mitgliederstimmen erforderlich.
- ² Zur Änderung der Vereinsstatuten, zur Abwahl von Mitgliedern der Organe, zum Ausschluss von Mitgliedern sowie zur Auflösung und Liquidation des Vereins bedarf es einer Zweidrittelmehrheit der anwesenden Mitgliederstimmen.
- ³ Zur Aufnahme neuer Mitglieder bedarf es der Einstimmigkeit der anwesenden Mitgliederstimmen.
- ⁴ Alle anderen Beschlüsse werden mit einfacher Mehrheit der anwesenden Mitgliederstimmen gefällt.
- ⁵ In dringenden Angelegenheiten kann die Mitgliederversammlung mit denselben Quoren in Bezug auf sämtliche Mitgliederstimmen auf dem Zirkularweg beschliessen, sofern nicht eine Vertreterin oder ein Vertreter eine mündliche Beratung verlangt.
- ⁶ Bei Stimmgleichheit geht ein Sachgeschäft zur Überarbeitung zurück an den Vorstand. Bei Wahlgeschäften wird der Wahlgang wiederholt. Erhalten die Kandidierenden wiederum dieselbe Stimmenzahl, entscheidet das Los.

4.2. Vorstand

Art. 14 Zusammensetzung und Amtsdauer

- ¹ Der Vorstand besteht aus einer Vertreterin beziehungsweise einem Vertreter der Verwaltung jedes Mitgliedkantons sowie mindestens einer Vertreterin beziehungsweise mindestens einem Vertreter der Wirtschaft pro Mitgliedskanton. Die Vertretung anderer öffentlich-rechtlicher Körperschaften im Vorstand legt die Mitgliederversammlung im Einzelfall fest.
- ² Die Vertreterinnen beziehungsweise die Vertreter der Verwaltungen der Mitgliedkantone können sich in den Vorstandssitzungen durch eine bevollmächtigte Stellvertreterin oder einen bevollmächtigten Stellvertreter (Suppleanten) vertreten lassen.
- ³ Die Vertreterinnen und Vertreter scheiden automatisch auf den Termin hin aus dem Vorstand aus, auf welchen ihr Kanton beziehungsweise ihre öffentlich-rechtliche Körperschaft den Austritt erklärt hat (Austrittstermin) oder wenn sie ihre Funktion in der Verwaltung nicht mehr ausüben, es sei denn, die Mitgliederversammlung beschliesst innerhalb von 30 Tagen anders.
- ⁴ Die Amtsdauer beträgt für alle Vorstandsmitglieder einheitlich vier Jahre. Wiederwahl ist zulässig.
- ⁵ Fällt ein Vorstandsmitglied während laufender Amtsdauer weg, findet eine Ersatzwahl anlässlich einer ausserordentlichen Mitgliederversammlung oder auf dem Zirkularweg (vgl. Art. 13 Abs. 5) statt, es sei denn, die nächste ordentliche Mitgliederversammlung findet ohnehin innerhalb von drei Monaten nach dem Wegfall statt. Das gewählte Ersatzmitglied tritt in die Amtsdauer der Vorgängerin beziehungsweise des Vorgängers ein.

Art. 15 Einberufung

- ¹ Der Vorstand wird von der Präsidentin beziehungsweise dem Präsidenten einberufen. Er tagt so oft es die Geschäfte erfordern, mindestens jedoch zweimal jährlich, jeweils im Frühling und Herbst. Unter Angabe der Gründe hat jedes Vorstandsmitglied das Recht, von der Präsidentin beziehungsweise vom Präsidenten die Einberufung einer ausserordentlichen Vorstandssitzung zu verlangen. Diese wird spätestens drei Monate nach Eingang des Begehrens bei der Präsidentin beziehungsweise beim Präsidenten durchgeführt.
- ² Die Einladung erfolgt unter Beilage einer Traktandenliste und nach Möglichkeit mit schriftlicher Begründung der Anträge mindestens 10 Tage im Voraus.
- ⁴ Die Geschäftsführerin beziehungsweise der Geschäftsführer nimmt an den Sitzungen des Vorstandes mit beratender Stimme teil.

Art. 16 Kompetenzen

Der Vorstand hat insbesondere folgende Kompetenzen:

- a. die Vorbereitung der Geschäfte der Mitgliederversammlung;
- b. die Umsetzung der Beschlüsse der Mitgliederversammlung;
- c. die Festlegung von Strategie, Jahreszielen und Budget;
- d. die Einhaltung des Budgets;
- e. die Festlegung der Jahresziele der Geschäftsleitung;
- f. die Verantwortung für die Rechnungsführung;
- g. die Wahl und Abwahl des Geschäftsführers oder der Geschäftsführerin;
- h. die Wahl und Abwahl der Mitglieder der Geschäftsleitung;
- i. die Festlegung der generellen Anstellungsbedingungen für Mitarbeitende;
- j. die Beschlussfassung über das Betriebsreglement;
- k. der Entscheid über Einrichtung, Besetzung und Auflösung von allfälligen Gremien;
- l. die Festlegung der Governance-Richtlinien;
- m. die Überwachung der Geschäftsleitung;
- n. die Regelung der Unterschriftsberechtigungen;
- o. der Entscheid über alle Geschäfte, die nicht aufgrund des Gesetzes oder der Statuten einem anderen Organ des Vereins obliegen.

Art. 17 Beschlussfassung

- ¹ Zur Beschlussfassung ist die Anwesenheit einer Mehrheit der Vorstandsmitglieder erforderlich.
- ² Die Vertreterinnen beziehungsweise die Vertreter der kantonalen Verwaltung oder deren Suppleanten haben bei Vorstandsbeschlüssen eine Stimme, diejenigen der Wirtschaft ebenfalls je eine. Das Stimmrecht anderer öffentlich-rechtlicher Körperschaften im Vorstand legt die Mitgliederversammlung im Einzelfall fest.
- ³ Die Beschlüsse werden jeweils mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefällt. Bei Stimmgleichheit hat die Präsidentin beziehungsweise der Präsident den Stichentscheid.
- ⁴ In dringenden Angelegenheiten kann der Vorstand auf dem Zirkularweg mit der Mehrheit aller Mitgliederstimmen beschliessen. Die Präsidentin beziehungsweise der Präsident stellt sicher, dass sämtliche Vorstandsmitglieder ihr Stimmrecht ausüben können.

Art. 18 Zeichnungsberechtigung

Die Vorstandsmitglieder zeichnen mit Kollektivunterschrift zu zweien. Im Übrigen bestimmt der Vorstand die weiteren für den Verein zeichnungsberechtigten Personen (mit Kollektivunterschrift zu zweien). Diese müssen nicht Mitglieder des Vereins sein.

4.3 Geschäftsleitung**Art. 19 Funktion**

- ¹ Der Geschäftsleitung obliegt die operative Führung des Vereins BaselArea und dessen Vertretung nach aussen im Auftrag des Vorstands.
- ² Die Geschäftsleitung setzt sich zusammen aus einer Geschäftsführerin beziehungsweise einem Geschäftsführer und weiteren leitenden Personen. Die Geschäftsführerin beziehungsweise der Geschäftsführer steht der Geschäftsleitung vor.

Art. 20 Kompetenzen

Die Geschäftsleitung ist insbesondere verantwortlich für:

- a. den Entscheid über Anstellung/Entlassung von Mitarbeitenden ausserhalb der Geschäftsleitung;
- b. die Beschlussfassung über die Stellenbeschreibungen;
- c. die Führung der Mitarbeitenden und der Mandatstragenden des Vereins;
- d. die Umsetzung von Strategie und Leistungsaufträgen;
- e. das Erreichen der Jahresziele;
- f. die Einhaltung des Budgets;
- g. die Initiierung und die operative Umsetzung von weiteren geeigneten Aktivitäten im Sinne der Vereinstätigkeit und im Rahmen von Strategie und Leistungsaufträgen.

4.4. Revisionsstelle**Art. 21 Aufgaben**

Die Revisionsstelle prüft die Jahresrechnung im Rahmen einer eingeschränkten Revision. Sie erstattet der Mitgliederversammlung einen schriftlichen Bericht.

Art. 22 Amtsdauer

Die Amtsdauer der Revisionsstelle beträgt ein Jahr. Wiederwahl ist zulässig.

5. Statutenänderung, Vereinsauflösung und Schlussbestimmung**Art. 23 Statutenänderung**

Die vorliegenden Statuten können durch die Mitgliederversammlung mit Zweidrittelmehrheit der anwesenden Mitgliederstimmen abgeändert werden.


Art. 24 Vereinsauflösung

- ¹ Die Mitgliederversammlung kann mit Zweidrittelmehrheit der anwesenden Mitgliederstimmen die Auflösung des Vereins beschliessen.
- ² Ein nach der Liquidation verbleibendes (Rest-)Vermögen fällt den Mitgliederkantonen beziehungsweise den öffentlich-rechtlichen Mitgliederkörperschaften im Verhältnis der geleisteten Mitgliederbeiträge der letzten fünf Jahre zu.

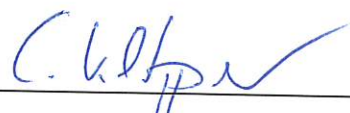
Art. 25 Schlussbestimmung und Inkrafttreten

Widersprechen sich die deutsch- und die französischsprachige Version der vorliegenden Statuten, so ist die deutschsprachige Version massgebend.

Die vorliegenden Statuten wurden an der Mitgliederversammlung vom 29.04.2019 angenommen und treten per 01.05.2019 in Kraft. Sie ersetzen sämtliche bisherigen Versionen.



Domenico Scala
Vereinspräsident



Christof Klöpfer
Geschäftsführer

Ein lebendiges Ökosystem

Ein gesundes Ökosystem lebt von seiner Vielfalt. Das gilt auch für die Wirtschaftsregion Basel Area: Bestehende Firmen, internationale Ansiedlungen und Startups bereichern und befruchten einander – und die gesamte Region.

Firmen und Jungunternehmen, die sich hier ansiedeln, schaffen Arbeitsplätze und tragen zu einem attraktiven Arbeitsmarkt bei. Diese Firmen entwickeln neue Produkte, bringen innovative Dienstleistungen auf den Markt und verändern dabei ganze Wirtschaftszweige. Kurz: Sie beleben das wirtschaftliche Ökosystem und treiben Branchen zu neuen Blüten.

Deswegen helfen wir Firmen und Startups aus der Region und aus aller Welt – sich in der Basel Area anzusiedeln oder hier ihr Unternehmen zu gründen – Partner und Finanzierungsmöglichkeiten kennenzulernen – innovative Geschäftsideen weiterzuentwickeln und – hier erfolgreich zu werden.

Unser Accelerator-Programm BaseLaunch fördert Biotechnologie-Startups. Seit 2018 hat BaseLaunch 20 Startups bei der Gründung und beim Aufbau unterstützt. Führende Branchenpartner tragen das Programm finanziell mit und beraten die Teilnehmenden. Jedes Startup wird eng ins bestehende Life-Sciences-Ökosystem eingebunden. Der Erfolg spricht für sich: Von BaseLaunch

unterstützte Unternehmen haben über 450 Millionen Dollar in frühen Finanzierungsrunden eingenommen. Damit gehört BaseLaunch zu den erfolgreichsten Biotech-Acceleratoren Europas und trägt dazu bei, innovativen Biotechnologieunternehmen von der Basel Area aus den Weg in die ganze Welt zu ebnet.

Das haben wir erreicht

2022 haben wir 35 Unternehmen für die Basel Area begeistert. Und wir haben mehr Firmen beim Gründen unterstützt als im Jahr zuvor.



«Wir fördern die Stärken der Region – mit Erfolg. In den letzten Jahren sind neue Verbindungen zwischen Firmen entstanden, der Austausch hat Fahrt aufgenommen. Das hat neue Player angezogen.»

Christof Klöpfer,
CEO Basel Area Business & Innovation



Wir beleben die Basel Area

Die Basel Area ist ein einzigartiger Wirtschaftsstandort für zukunftsgerichtete Industrien. Wir von Basel Area Business & Innovation bauen auf die Stärken der Region und machen sie national und international bekannt.

Wir begleiten Unternehmen, die sich in den Kantonen Basel-Landschaft, Basel-Stadt oder Jura ansiedeln wollen. So widmen sich neue Firmen ab Tag eins ihrem Geschäft und kennen die richtigen Ansprechpartner in der Administration und in ihrer Branche. Die Unternehmen verwachsen mit der Basel Area.

Ausserdem unterstützen wir innovative Unternehmerinnen und Unternehmer mit massgeschneiderten Förderprogrammen. Wir begleiten den Gründungsprozess, stellen Expertinnen und Berater vor, bereiten auf Finanzierungsrunden vor und vermitteln passende Büros und Labors. Mit dem Switzerland Innovation Park Basel Area bieten wir zudem kollaborative Arbeitsumgebungen in drei Kantonen an. So schlagen Firmen in der Basel Area Wurzeln.

Wir konzentrieren uns auf Startups und Firmen aus folgenden Branchen: Life Sciences mit Biotechnologie und Digital Health, Produktionstechnologien, Medtech, Robotics und Artificial Intelligence.

Basel Area Business & Innovation
Dufourstrasse 11
4010 Basel

→ Lesen Sie weiter
www.baselarea.swiss/jb2022



«Der Life Sciences-Cluster der Basel Area hat nicht nur für die Schweizer Volkswirtschaft eine enorme Bedeutung, sondern nimmt auch europa- und weltweit eine Spitzenposition ein.»



Guy Parmelin,
Bundesrat



**BASEL
AREA**+

**Jahresbericht
2022**

Über die Basel Area

«Die geografische Lage ist ein Vorteil. Dank der Nähe zu den deutsch- und französischsprachigen Kantonen sowie zu Frankreich und Deutschland haben wir Zugang zu vielen Talenten und Kompetenzen. Der nahegelegene Flughafen ermöglicht es uns, uns international schnell zu bewegen.»



Béatrice Bula,
Geschäftsführerin
Recomatic,
Courtedoux

Sandra Gorgievska,
Head HR Headquarters SKAN,
Allschwil



«Die Basel Area steht für Innovation und Zukunft. Sie bedeutet Wachstum für Unternehmen und Menschen. Kurz gesagt: Die Basel Area steht für Potenzial.»

John V. Oyler,
CEO BeiGene,
Basel



«In der Region gibt es mehr als 700 biopharmazeutische Unternehmen, von der kleinen Firma bis zu Riesen wie Novartis und Roche. Der Standort ist ein wichtiges Zentrum, will man Europa in seine Vision eines globalen Unternehmens einbeziehen.»

Regio Basiliensis

Audit RIS Basel-Jura

Kurzevaluation Periode 2020-2022

Schlussbericht
Zürich, 1. März 2023

Christoph Petry und Thomas von Stokar (INFRAS)

Impressum

Audit RIS Basel-Jura

Kurzevaluation Periode 2020-2022

Schlussbericht

Zürich, 1. März 2023

Kurzevaluation RIS Basel-Jura 2020-2022_Schlussbericht.docx

Auftraggeber

Regio Basiliensis

St. Jakobs-Strasse 25, 4010 Basel

Projektleitung

Andreas Doppler, Regio Basiliensis

Autorinnen und Autoren

Christoph Petry und Thomas von Stokar (INFRAS)

Zusatzinformationen zu Autorinnen und Autoren

INFRAS, Binzstrasse 23, 8045 Zürich

Tel. +41 44 205 95 95

info@infras.ch

Begleitgruppe

Andreas Doppler, Regio Basiliensis (Leitung)

Simon Haag, Kanton Basel-Stadt

Cédric Koller, Kanton Jura

Thomas Stocker, Kanton Basel-Landschaft

Inhalt

Zusammenfassung	4
Résumé	5
1. Einleitung	6
2. Regionales Innovationssystem Basel-Jura	7
2.1. Ausgangslage, Wirkungsraum und Schlüsselakteure	7
2.2. Wirkungsmodell RIS Basel-Jura	9
3. Vollzug, Leistungen und Wirkungen	10
3.1. Input und Vollzug	10
3.1.1. Rahmenbedingungen und Neuerungen in Periode 2020-2023	10
3.1.2. Umsetzung Empfehlungen aus Audit (2019)	11
3.2. Outputs und Outcomes	13
3.2.1. Steuerung und Entwicklung des RIS	13
3.2.2. Point-of-Entry-Funktion/Erstgespräche	15
3.2.3. Coaching	17
3.2.4. Überbetrieblich orientierte Plattformen	18
3.2.5. SIP Infrastruktur	20
3.3. Impact	21
4. Gesamtbeurteilung und Ausblick	22
Annex	26
Befragte Akteure	26
Indikatoren Ebene Output	27
Glossar	28
Literatur	29

Zusammenfassung

Das Audit evaluiert das Regionale Innovationssystem Basel-Jura (RIS Basel-Jura) im Zeitraum 2020-2022. Es handelt sich um eine Kurzevaluation, die innerhalb der laufenden Förderperiode durchgeführt worden ist. Dazu hat das Evaluationsteam unter anderem Daten- und Dokumentenanalysen, Befragungen von Stakeholdern sowie eigene Analysen durchgeführt. Die Evaluation kommt zu dem Schluss, dass die Zielwerte auf Leistungsebene (Output) innerhalb des NRP-Perimeters im Analysezeitraum grösstenteils erreicht oder sogar übertroffen werden konnten. Die Wirkungen bei den Zielgruppen (Outcome) sind nur begrenzt messbar. Aus den Befragungen und Dokumente ergeben sich indes einige Hinweise darauf, dass der Zusammenhalt der Regionen gestärkt und Fortschritte im ländlichen Raum erzielt werden konnten. Insgesamt bewährt sich das RIS-Basel Jura aus Sicht des Evaluationsteams weiterhin und konnte gegenüber der vorherigen Förderperiode sowohl inhaltlich als auch prozessual Fortschritte erzielen. Positiv gewertet wird, dass die Rollenverteilung mit Basel Area Business & Innovation (Basel Area) als zentralem Akteur an Klarheit gewonnen hat und die Positionierung des ländlichen Raums gestärkt werden konnte. Das aktuelle Monitoringsystem trägt zur Transparenz bei, stösst aber an Grenzen. Für die konzeptuelle Weiterentwicklung des RIS ab 2024 formuliert das Audit fünf Empfehlungen:

1. Offenheit für möglichen Einbezug weiterer Organisationen beibehalten.
2. Förderbalance zwischen ländlichem und urbanem Raum im Blick behalten.
3. Digitale Angebote gesondert ausweisen.
4. Möglichst sich von Beginn an auf Zielwerte innerhalb NRP-Perimeter einigen.
5. Synergien zwischen den Switzerland Innovation Parks (SIP) und den Regionen ausbauen.

Résumé

L'audit évalue le système régional d'innovation Bâle-Jura (RIS Bâle-Jura) pour la période 2020-2022. Il s'agit d'une évaluation courte qui a été réalisée dans le cadre de la période de financement actuelle. Pour ce faire, l'équipe d'évaluation a notamment procédé à des analyses de données et de documents, à des enquêtes auprès des parties prenantes et à ses propres analyses. L'évaluation conclut que les valeurs cibles au niveau des prestations (output) du périmètre NPR ont pu être en grande partie atteintes ou dépassées durant la période analysée. Les effets sur les groupes cibles (outcome) ne sont mesurables que de manière limitée. Toutefois, les entretiens et les documents indiquent que la cohésion régionale a été renforcée et que des progrès ont été réalisés dans les zones rurales. Dans l'ensemble, l'équipe d'évaluation estime que le RIS Bâle-Jura continue de faire ses preuves. Il a pu progresser par rapport à la période de financement précédente, tant au niveau du contenu que des processus. La nouvelle répartition des rôles avec Basel Area Business & Innovation (Basel Area) comme acteur central est jugée positive. Le positionnement de l'espace rural a pu être renforcé. Le système de monitoring actuel contribue à la transparence, mais il a atteint ses limites. L'audit formule cinq recommandations pour le développement conceptuel du RIS à partir de 2024 :

1. Rester ouvert à l'intégration éventuelle d'autres organisations.
2. Garder à l'esprit l'équilibre de la promotion entre les zones rurales et urbaines.
3. Présenter séparément les offres numériques.
4. Se mettre d'accord dès le départ sur les valeurs cibles à l'intérieur du périmètre NPR.
5. Développer des synergies entre les Switzerland Innovation Parks (SIP) et les régions.

1. Einleitung

Mit dem Regionalen Innovationssystem (RIS) Basel-Jura fördern die Kantone Basel-Landschaft (BL), Basel-Stadt (BS) und Jura (JU) die Innovationsdynamik in der Region Nordwestschweiz im Rahmen der Neuen Regionalpolitik (NRP). Der privatrechtliche Verein Regio Basiliensis ist für das Regionalmanagement zuständig. Die Umsetzung der Dienstleistungen erfolgt im Wesentlichen über die öffentlich finanzierte Organisation Basel Area Business & Innovation.

Auftrag und Ziele der Kurzevaluation

Im Auftrag von Regio Basiliensis hat INFRAS das Regionale Innovationssystem Basel-Jura evaluiert. Es handelt sich um eine Kurzevaluation, die innerhalb des laufenden interkantonalen Umsetzungsprogramms für die NRP (2020-2023) durchgeführt worden ist. Im Fokus stehen die Umsetzung, Leistungen und Wirkungen im Zeitraum 2020-2022. Der vorliegende Bericht baut insbesondere auf dem von INFRAS durchgeführten Audit RIS Basel-Jura (2019) auf, konsolidiert und überprüft die jüngsten Entwicklungen und leitet Optimierungspotenziale ab.

Methodisches Vorgehen

Die Evaluation basiert auf einem Methodenmix (Abbildung 1). Es wurden v.a. Daten- und Dokumentenanalysen durchgeführt sowie im Rahmen von Interviews, schriftlichen Befragungen und Begleitgruppensitzungen total neun Schlüsselakteure einbezogen (vgl. Annex). Aufgrund des begrenzten Umfangs der Evaluation sowie der Tatsache, dass diese während der laufenden Förderperiode durchgeführt wird, ergeben sich Grenzen bei der Bewertung der Outcomes und Impacts.

Abbildung 1: Überblick methodisches Vorgehen



Grafik INFRAS.

2. Regionales Innovationssystem Basel-Jura

Das folgende Kapitel beschreibt die Ausgangslage, den Wirkungsraum sowie die Schlüsselakteure und -organisationen des RIS Basel-Jura in der Umsetzungsperiode 2020-2023 und zeigt ein aktualisiertes Wirkungsmodell¹.

2.1. Ausgangslage, Wirkungsraum und Schlüsselakteure

Ausgangslage und Ziele

Die Umsetzung des RIS Basel-Jura erfolgt im Rahmen der von Bund und Kantonen geförderten Neuen Regionalpolitik (NRP). Es ist eines von insgesamt sechs Regionalen Innovationssystemen in der Schweiz. Zentrale Grundlage bildet das interkantonales Umsetzungsprogramm zur Regionalpolitik 2020-2023 der Region Basel-Jura. Ausgehend von positiven Erfahrungen durch die Teilnahme an den NRP-Programmperioden 2012-2015 und 2016-2019 haben die Kantone Basel-Landschaft, Basel-Stadt und Jura beschlossen, das interkantonale Umsetzungsprogramm auf die Innovationsförderung im Rahmen des RIS zu fokussieren. Die konkrete Zielsetzung des Umsetzungsprogramms 2020-2023 für die Region Basel-Jura lautet wie folgt: «Erhöhung der Innovationsdynamik für die KMU in den Regionen» (vgl. Umsetzungsprogramm 2020-2023).

Wirkungsraum

Der Wirkungsraum des RIS Basel-Jura ist – hinsichtlich der NRP-Perimeter – heterogen: Gemäss der Verordnung über Regionalpolitik (VRP) liegt der Kanton JU im örtlichen Wirkungsbereich der Regionalpolitik, nicht jedoch die Kantone BL und BS (vgl. Art. 1, Abs.1, VRP).² Die Umsetzung des RIS Basel-Jura erfolgt interkantonale. Das Umsetzungsprogramm Basel-Jura 2020-2023 unterstreicht die Bedeutung der Region Basel-Jura in ihrer funktionalen Ausdehnung (Umsetzungsprogramm 2020-2023: 15, 25 ff.).

Schlüsselakteure

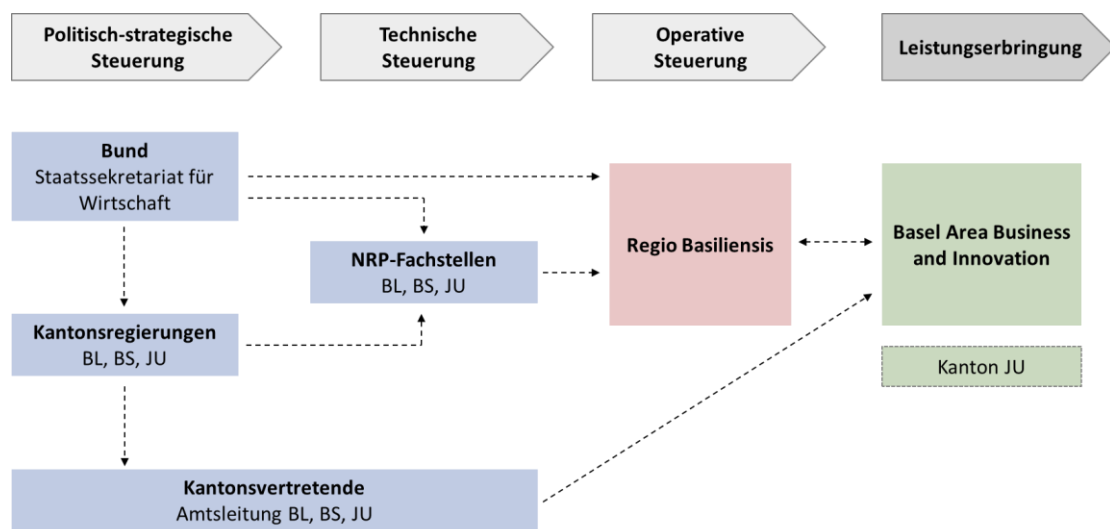
Die Zusammenarbeit der Kantone BS, BL und JU erfolgt über das kantonale Umsetzungsprogramm. Zentrale Schlüsselakteure des RIS Basel-Jura sind neben den kantonalen Fachstellen zum einen der privatrechtliche Verein Regio Basiliensis, zum anderen die Non-Profit Agentur für Standortpromotion und Innovationsförderung Basel Area Business & Innovation (kurz: Basel Area). Deren Zusammenarbeit sowie die Finanzierung und die zu erbringenden Leistungen sind

¹ Für detaillierte Hintergrundinformationen zu den gesetzlichen Grundlagen sowie der Umsetzungsstruktur in 2016-2019 siehe auch INFRAS 2019: Audit RIS Region Basel-Jura, 2016-2018.

² Gestützt auf Art. 1 Abs. 2 VRP wurden alle Gemeinden der MS-Regionen Laufental und Oberes Baselbiet in den örtlichen Wirkungsbereich aufgenommen.

in einer Projektvereinbarung festgehalten (Projektvereinbarung, 3.12.2020). Zusammengefasst ist Regio Basiliensis für den Vollzug und die administrative Abwicklung des Umsetzungsprogramms NRP 2020-2023 im RIS Basel-Jura zuständig. Die Dienstleistungen werden über Basel Area erbracht. Basel Area ist in der Umsetzungsperiode 2020-2023 als einziger Projektträger definiert worden (vgl. Umsetzungsprogramm 2020-2023: 13, 18 ff). Abbildung 2 zeigt die Akteure der Steuerung und Leistungserbringung in der Periode 2020-2023 im Überblick.

Abbildung 2: Schema Schlüsselakteure Umsetzungsperiode 2020-2023

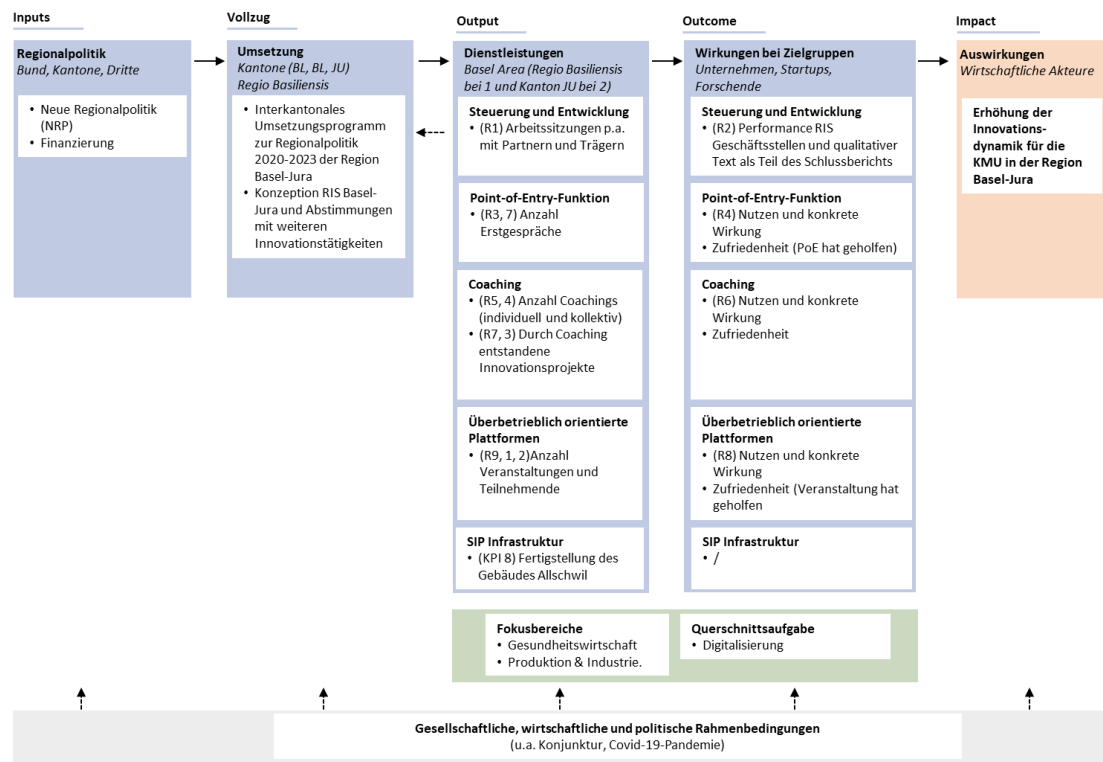


Grafik INFRAS. Quelle: Basierend auf Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura 2020a: Interkantonales Umsetzungsprogramm zur Regionalpolitik 2020-2023.

2.2. Wirkungsmodell RIS Basel-Jura

Im Umsetzungsprogramm 2020-2023 haben die Kantone ein Wirkungsmodell auf Ebene RIS Basel-Jura zur Steuerung und zum Controlling definiert. Es zeigt Wirkungszusammenhänge auf, fixiert Zielwerte auf Output- und Outcome-Ebene für fünf verschiedene Kategorien und benennt Zuständigkeiten. Als übergeordnete Zielsetzung der Programmperiode 2020-2023 ist vorgesehen, die Innovationsdynamik für die KMU in der Region Basel-Jura zu erhöhen.

Abbildung 3: Wirkungsmodell Regionales Innovationssystem Basel-Jura (2020-2023)



Grafik INFRAS. Quelle: Angelehnt an Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura 2020a: Interkantonales Umsetzungsprogramm zur Regionalpolitik 2020-2023 der Region Basel-Jura; INFRAS 2019: Audit RIS Region Basel-Jura, 2016-2018.

3. Vollzug, Leistungen und Wirkungen

3.1. Input und Vollzug

3.1.1. Rahmenbedingungen und Neuerungen in Periode 2020-2023

Das Programm des RIS Basel-Jura 2020-2023 unterscheidet sich teils von der Umsetzungsperiode 2016-2019. Grund sind u.a. neue Vorgaben des SECO (z.B. angepasste Output-Kategorien). Basierend auf den Interviews und schriftlichen Rückmeldungen sowie Dokumenten fasst Tabelle 1 generelle und spezifische Rahmenbedingungen sowie Neuerungen zusammen.

Tabelle 1: Übersicht Rahmenbedingungen und Neuerungen RIS Basel-Jura (2020-2023)

1. Übergeordnete und spezifische Rahmenbedingungen	
Erkenntnisse aus vorherigen Förderperiode	In das Umsetzungsprogramm 2020-2023 sind Erfahrungen aus der vorherigen Förderperiode eingeflossen. U.a. wurden die Zuständigkeiten neu geordnet (vgl. Kapitel 2.1), die Dienstleistungen fokussiert und die Projektdatenbank CHMOS weiterentwickelt.
Mehrsprachigkeit, geographische Besonderheiten und NRP-Perimeter-Kriterien:	Angesichts der Zusammensetzung des Wirkungsraums und der geographischen Lage zeichnet sich das RIS Basel-Jura durch weitere Besonderheiten aus. Dazu gehören u.a. mehrsprachige Anforderungen der Zielgruppenakteure (Deutsch, Französisch, Englisch), die trinationale Lage und Bedeutung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit (CH/DE/F) sowie die Anwendungen der NRP-Perimeter-Kriterien, u.a. bei der Finanzierung von Dienstleistungen (vgl. auch Zwischenberichterstattung April 2022).
Covid-19-Pandemie	Der Ausbruch der Covid-19-Pandemie beeinflusste die Dienstleistungserbringung im Rahmen des RIS Basel-Jura vor allem in den Jahren 2020 und 2021. Die angebotenen Leistungen und Aktivitäten wie z.B. Coachings mussten den pandemiebedingten Restriktionen entsprechend angepasst werden (v.a. virtuelle oder hybride Formate) und auf die besonderen Bedürfnisse der Zielgruppen (z.B. neue Fragestellungen) eingehen.
2. Neuerungen, Anpassungen und Änderungen	
Änderungen bei Akteuren und Zuständigkeiten	Gegenüber der Förderperiode 2016-2019 konzentriert sich die Leistungserbringung auf weniger Organisationen: In der Umsetzungsperiode 2020-2023 erfolgt sie im Wesentlichen über Basel Area. Auch das Management der Switzerland Innovation Parks (SIP) wurde von Basel Area übernommen. Für einen kleinen Teil der Leistungserbringung innerhalb des RIS ist der Kanton JU zuständig. Dieser steuert über das kantonale Amt für Wirtschaft gemeinsam mit Basel Area den Point-of-Entry im Kanton Jura. Nicht mehr als Leistungserbringer aktiv im RIS Basel-Jura ist Creapole.
Neue Dienstleistungskategorien	Die Aktivitäten und Dienstleistungen in der Programmperiode 2020-2023 unterscheiden sich von 2016-2019. Das Wirkungs- und Indikatorenmodell umfasst fünf Bereiche: 1. Steuerung und Entwicklung des RIS; 2. Point-of-Entry Funktion; 3. Coaching; 4. überbetrieblich orientierte Plattformen; 5. SIP Infrastruktur
Anpassung der Fokussierung	Das RIS Basel Jura fokussiert ausschliesslich auf zwei Bereiche: (1) Gesundheitswirtschaft und (2) Produktion & Industrie. Digitalisierung gilt als Querschnittsaufgabe.

Tabelle INFRAS. Quellen: Interviews und schriftliche Befragungen der Schlüsselakteure im Rahmen dieser Kurzevaluation; SECO 2020a: 11; Regio Basiliensis 2022; Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura 2020a; SECO 2022b; INFRAS 2019.

Beobachte Auswirkungen und Folgen der hervorgehobenen Neuerungen, Anpassungen und besonderen Rahmenbedingungen auf die Umsetzung, Leistungen und Wirkungen im Zeitraum 2020-2022 sind Gegenstand der Kapitel 3 und 4.

3.1.2. Umsetzung Empfehlungen aus Audit (2019)

Das Audit des RIS Basel-Jura (2019) formulierte sieben Empfehlungen. Tabelle 2 fasst zusammen, wie die befragten Akteure deren Umsetzung in der Förderperiode 2020-2023 bewerten.

Tabelle 2: Einschätzung der Befragten zu Umsetzung der Empfehlung aus Audit 2019

Empfehlung	Einschätzung der Schlüsselakteure der Akteure zur Umsetzung
1 Bei SECO auf Klärung offener Punkte hinwirken.	✓ <i>Konnte aus Sicht der Akteure umgesetzt werden.</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Abgrenzung NRP-konformer und nicht-konformer Förderbereiche konnte verdeutlicht werden. ▪ Die Schnittstelle zu Innosuisse konnte gestärkt werden. Die Zusammenarbeit auf den verschiedenen Ebenen wird als sehr gut beschrieben. ▪ Austausch mit SECO wird positiv beurteilt.
2 Klare lokale Zuständigkeiten und Ansprechpartner definieren.	✓ X <i>Konnte aus Sicht der Akteure weitgehend umgesetzt werden. Teils gebe es Optimierungspotenzial bzw. es werden neue Herausforderungen beobachtet</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Lokale Zuständigkeiten werden grossteils als klar bezeichnet. Unklarheiten bei Zuständigkeiten konnten geklärt werden (u.a. Rolle Creapole), teils wird Optimierungspotenzial gesehen (u.a. BS) ▪ Intensiverer Fokus auf ländlichen Raum durch Stärkung Standort JU und Aufbau SIP Jura wird als positiv beurteilt. ▪ SIP-Infrastruktur umgesetzt, Angebot gut aufgegleist. Teils bestehe noch Einarbeitungsbedarf. Risiko von Fragmentierung wird gesehen.
3 Das Reporting vereinheitlichen.	✓ <i>Konnte aus Sicht der Akteure umgesetzt werden.</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Umgesetzt. Leistungen werden jeweils zu Jahresbeginn von Basel Area an Regio Basiliensis kommuniziert.
4 Schnittstellenanalysen und Leistungsüberprüfung verstetigen.	✓ <i>Konnte aus Sicht der Akteure umgesetzt werden.</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nutzung von Schnittstellen, u.a. durch kontinuierlichen Austausch der Schlüsselakteure, Positionierung der SIP bei Basel Area.
5 Leistungsziele qualitativ differenzieren.	✓ <i>Konnte aus Sicht der Akteure umgesetzt werden.</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verweis auf Wirkungsmodell in Umsetzungsprogramm 2020-2023. ▪ Fokussierung auf zwei Themenbereiche (Gesundheitswirtschaft und Produktion & Industrie) wird positiv bewertet.
6 Beiträge der Akteure zu einzelnen Leistungen klarer kommunizieren.	✓ X <i>Konnte aus Sicht der Akteure weitgehend umgesetzt werden, vereinzelt werden Unklarheiten wahrgenommen.</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Verweis auf Wirkungsmodell in Umsetzungsprogramm 2020-2023. ▪ Teil werden Unklarheiten bezüglich Innovationsförderung bei Basel Area und SIP-bezogenen Tätigkeiten wahrgenommen.
7 Noch stärker mit spezifischen Leistungen auf KMU fokussieren.	✓ <i>Konnte aus Sicht der Akteure umgesetzt werden.</i> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokus wird v.a. bezüglich Kanton JU wahrgenommen, BS und BL weniger.

Tabelle INFRAS. Quellen: Interviews und schriftliche Befragungen der Schlüsselakteure im Rahmen dieser Kurzevaluation; SECO 2020; Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura 2020b, INFRAS 2019.

Exkurs: Wie hat sich die Corona-Pandemie auf das RIS Basel-Jura (2020-2023) ausgewirkt?

Bei der Analyse der Output- und Outcomeindikatoren sowie des Impacts des RIS Basel-Jura ist zu berücksichtigen, dass die betrachtete Förderperiode anfangs stark geprägt war durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie (v.a. 2020/2021).

- Gemäss Basel Area hatte die Corona-Pandemie sowohl fordernden als auch fördernden Einfluss auf die Leistungserbringung von Basel Area. Zu Beginn der Corona-Pandemie sei schnelles Handeln erforderlich gewesen, es sei jedoch eine rasche Umstellung auf Online-Angebote gelungen. Coachings und Veranstaltungen konnten nach eigenen Angaben problemlos online durchgeführt werden. Basel Area geht davon aus, dass die erforderliche Digitalisierung der Dienstleistungen einen positiven Einfluss auf Outputebene hatte, v.a. hinsichtlich der Anzahl Coachings und Teilnehmenden. Erschwerend seien die pandemiebedingten Restriktionen (2020/2021) hingegen für die standortgebundene Arbeit der SIPs gewesen.
- Regio Basiliensis bestätigt die Aussagen von Basel Area. Aus externer Perspektive sei es zügig gelungen, die Dienstleistungen auch digital anzubieten. Dies habe zu einer effizienten Zielgruppenerreichung geführt. Die pandemiebedingte Umstellung sei hinsichtlich der Output-Zielwerte gut genutzt worden.

3.2. Outputs und Outcomes

Das folgende Kapitel analysiert die Outputs und Outcomes im Zeitraum 2020-2022. Die absoluten Output-Ergebnisse beziehen sich auf den NRP-Perimeter.

3.2.1. Steuerung und Entwicklung des RIS

Die Umsetzung des RIS Basel-Jura erfolgt im Wesentlichen durch folgende Akteure: Basel Area, den kantonalen Fachstellen sowie Regio Basiliensis. Die Zusammenarbeit der Schlüsselakteure innerhalb RIS Basel-Jura wird von allen befragten Akteuren positiv beurteilt.

Output

Auf Ebene Output werden zusammengefasst folgende Dienstleistungen erbracht.

R1) Regionalmanagement (Regio Basiliensis)

Regio Basiliensis ist für das Regionalmanagement zuständig. Kernaufgabe ist die Verwaltung des RIS Basel-Jura gegenüber dem Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO).

- Die Zusammenarbeit umfasst unter anderem ein jährliches Gespräch zum NRP-Umsetzungsprogramm Basel-Jura (NRP-Jahresgespräch) mit dem SECO, an dem in der Regel auch die Vertretenden der involvierten Kantone teilnehmen.
- Gegenstand des Jahresgespräches sind neben Formalia (u.a. Zuständigkeiten bei Finanzierung) und kantonsübergreifenden Entwicklungen in der NRP-Umsetzung vor allem die Umsetzung des RIS-Basel Jura inklusive Zielwerterreichung (Output-Reporting und ein Ausblick).

Die Zusammenarbeit zwischen Regio Basiliensis, dem SECO und den Kantonen wird von den Beteiligten als gut und konstruktiv befunden (vgl. NRP-Jahresgespräch, 31. Mai 2022, Aktennotiz).

R1) Steuerung und Verwaltung des RIS Basel Jura (Basel-Jura)

Basel Area ist sowohl für die Steuerung und Verwaltung des RIS Basel-Jura als auch für die Koordination mit anderen Akteuren zuständig. Die Tätigkeit umfasst das Management der Geschäftsstelle sowie Koordinationsleistungen für das RIS Basel-Jura. Die Koordination innerhalb des RIS Basel-Jura erfolgt in erster Linie mit den Kantonen BL, BS und JU. In der laufenden Periode 2020-2023 hat sich gemäss Basel Area folgender Sitzungsrythmus etabliert:

- 1x/Quartal: Sitzung von Basel Area mit den kantonalen Ämtern: Promotion économique de la République et Canton du Jura, Standortförderung Baselland und Amt für Wirtschaft und Arbeit, Standortförderung & Unternehmen Kanton Basel-Stadt (Dauer: ca. 2 Stunden)
- 1x/Monat: Sitzung des Steuerausschusses zum SIP Jura (Dauer: ca. 1 Stunde).

Der Austausch zwischen Basel Area und den Kantonen wird sowohl von befragten Vertretern von Basel Area als auch der Kantone positiv beurteilt.

Für den NRP-Perimeter wurden keine quantitativen Zielwerte definiert. Tabelle 3 zeigt die von Basel Area ausgewiesenen Arbeitssitzungen p.a. mit Partnern/Trägern für 2020-2022 (total).

Tabelle 3: Steuerung und Entwicklung RIS – Zielwerte und Outputs innerhalb NRP-Perimeter (2020-2022)

KPI	Zielwerte p.a. 2020-2023	Output 2020	Output 2021	Output 2022	Einordnung/Bemerkungen
Arbeitssitzungen p.a. mit Partnern und Trägern (R1)	15*	>15*	>15*	>15*	▪ Keine Zielwerte für NRP-Perimeter. Zahlen basieren auf Angaben von Basel Area bezogen auf Total.

*Gemäss Basel Area (total, unabhängig vom NRP-Perimeter)

Tabelle INFRAS. Quelle: Basel Area 2023a (vgl. Annex)

Outcome

Basierend auf den Aussagen der befragten Akteure sowie analysierten Dokumenten können auf Outcome-Ebene folgende Entwicklungen festgestellt werden.

- **Organisation:** Alle Befragten Akteure kommen zu der Einschätzung, dass die organisatorische Zusammenarbeit und die Rollenaufteilung in der Förderperiode 2020-2023 gegenüber der vorherigen Förderperiode an Klarheit gewonnen haben. Festgemacht wird dies insbesondere an der klaren Zuordnung der SIP-Steuerung bei Basel Area. Einzelnen Befragten zufolge konnten dadurch gegenüber der vorherigen Förderperiode Doppelspurigkeiten und Konflikte ausgeräumt und die Leistungen zentralisiert werden. Gleichwohl bestehen einzelnen Akteuren zufolge aber auch Unklarheiten, etwa was das Verhältnis der innerhalb und ausserhalb der RIS finanzierten Aktivitäten betrifft. Vor dem Hintergrund der NRP-Perimeter innerhalb des RIS Basel-Jura erfolgt die vergleichsweise intensivste Zusammenarbeit zwischen Basel Area und Regio Basiliensis mit dem Kanton JU. Gemäss Basel Area konnte die Zusammenarbeit gegenüber der vorherigen Förderperioden deutlich gestärkt werden.
- **Zufriedenheit:** Als Indikatoren für die positive Zusammenarbeit hervorgehoben werden u.a. das gegenseitige Vertrauen, die pragmatische und effiziente Herangehensweise sowie die personelle Stabilität. Die Zusammenarbeit zwischen den Kantonen sowie zwischen den Kantonen und Basel Area sowie SIP wird als sehr gut und institutionalisiert beschrieben.
- **Format:** Operativ erleichtert wurde die Zusammenarbeit gem. Zwischenberichterstattung über die Umsetzung der NRP (2022) durch die verstärkte Durchführung virtueller Sitzungen.
- **Herausforderungen:** Herausforderungen in der Zusammenarbeit konnten den befragten Akteuren zufolge zwischenzeitlich behoben oder geklärt werden. Gemäss Regio Basiliensis sei eine zentrale Herausforderung das erforderliche Personalwachstum bei Basel Area und die damit verbundene notwendige Wissensverbreitung in den Bereichen NRP und Coaching gewesen. Die Ressourcenaufstockung bewertet Regio Basiliensis diesbezüglich als gelungen.

3.2.2. Point-of-Entry-Funktion/Erstgespräche

Die Dienstleistung Point of Entry (PoE) soll sowohl eine Stimulierung und Filterfunktion erfüllen als auch eine Bedarfsanalyse und Triage ermöglichen. Hierfür zuständig ist grossteils Basel Area. Im Kanton JU erfolgt ein kleiner Teil der Leistungserbringung zusätzlich durch den Kanton (PoE Jura: Service de l'économie et de l'emploi SEE).

Output

R3) Erstgespräche

Die Point-of-Entry-Funktion umfasst vor allem sogenannte Erstgespräche. Die Kontaktaufnahme erfolgt gemäss Basel Area vor allem über die Unternehmen. Zur Hauptzielgruppe zählen KMUs, insbesondere jene mit Bezug zum Kanton Jura.

Tabelle 4 zeigt die von Basel Area und PECO (Kanton JU) ausgewiesene Zahl der Erstgespräche in den Jahren 2020-2022 innerhalb des NRP-Perimeters auf. Zu beachten ist, dass die Zielwerte auf Ebene Output für die Jahre 2022 und 2023 ggü. den Vorjahren erhöht wurden.

Tabelle 4: Point of Entry – Zielwerte und Outputs innerhalb NRP-Perimeter (2020-2022)

KPI	Zielwerte p.a. 2020-2023	Output 2020	Output 2021	Output 2022	Einordnung/Bemerkungen
Anzahl Erstgespräche/ Diagnosegespräche (R3,7)	50 (2020/2021) * 70 (2022/2023) *	79 ¹	78 ²	68 ³	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Zielwerte für den NRP-Perimeter wurden in den Jahren 2020-2022 jeweils übertroffen. ▪ Zu 2022 liegen keine Daten zur Zahl der Erstgespräche PECO (Kanton JU) vor. ▪ Für die Periode 2022/2023 wurden die Zielwerte ggü. 2020/2021 erhöht.

¹ Davon Basel Area: 57; PECO (Kanton Jura): n.a.

² Davon Basel Area: 68; PECO (Kanton Jura): 10

³ Davon Basel Area: 68; PECO (Kanton Jura): n.a.

*Angaben beziehen sich nur auf NRP-Perimeter RIS Basel-Jura

Tabelle INFRAS. Quelle: Basel Area 2023a (vgl. Annex)

- Relevant für die Zielwerte auf Outputebene ist gemäss Umsetzungsprogramm 2020-2023 die «Anzahl der Erstgespräche in welchen es mehrheitlich um die Diagnose/Analyse der Anfrage geht». Konkret geht es gemäss Basel Area darum, die Anfragen aufzunehmen, die Bedürfnisse festzustellen und zu prüfen, inwiefern die anfragenden Unternehmen für Unterstützungsmassnahmen infrage kommen könnten.

- Die Erstgespräche können sowohl physisch als auch virtuell durchgeführt werden. Ob es offline oder online stattfindet, sei gemäss Basel Area für das Outcome von untergeordneter Bedeutung. Zu Beginn der Corona-Pandemie habe es gemäss Regio Basiliensis Befürchtungen gegeben, die Einschränkungen könnten eine rückläufige Zahl an Erstgesprächen zur Folge haben. Dies sei rückblickend hingegen nicht der Fall der gewesen, insbesondere dank der Online-Angebote.
- Als herausfordernd bezeichnen einzelne Akteure die Abgrenzung von Erstgesprächen und damit einhergehend die Bewertung der Zielerreichung. Nicht immer bestehe ein einheitliches Verständnis, wann es sich um ein Erstgespräch handele und wann nicht. So weist Basel Area darauf hin, dass Erstgespräche sowohl einen formalen Charakter haben könnten – d.h. in Form von klassischen Anfragen von Unternehmen – als auch eher informeller erfolgen könnten, beispielsweise im Rahmen von Veranstaltungen.
- Basel Area merkt an, dass ausserhalb des RIS-Perimeters noch weitere Erstgespräche durchgeführt würden: etwa im Kanton Basel-Stadt zum Thema Biotechnologie.

Outcome

Basierend auf den Aussagen der befragten Akteure sowie analysierten Dokumenten können auf Outcome-Ebene folgende Entwicklungen festgestellt werden.

- **Standort JU:** Positiv hervorgehoben wird von mehreren interviewten oder schriftlich befragten Akteuren die Etablierung eines Point of Entry und verstärkte Präsenz im Kanton Jura, wie es im Umsetzungsprogramm 2020-2023 festgehalten war. Die räumliche Distanz zu Basel sei für KMUS aus dem Kanton Jura in der vorherigen Förderperiode eine Herausforderung gewesen – mit der Stärkung des Standorts Délémont In Form des Switzerland Innovation Parks Courroux sei mehr Nähe zu den Akteuren in der Region geschaffen worden.
- **Zufriedenheit:** Die Zielwerte auf Outcome-Ebene konnten den Angaben von Basel Area und Regio Basiliensis zufolge für das Jahr 2021 erreicht werden: Auf die Frage «Hat der PoE dem Unternehmen geholfen, einen geeigneten Support zu finden», haben 90 % der Teilnehmenden an der von Basel Area durchgeführten Befragung mit «Ja» geantwortet.³ Gemäss Basel Area wurden im Jahr 2021 insgesamt 189 Individuen und Organisationen befragt, von denen 62 Akteure in den NRP-Perimeter fielen⁴. Ein Akteur verweist indes darauf, dass die Zufriedenheitswerte der im Rahmen dieser Kurz-Evaluation befragten Akteure letztlich auch vom Befragungsdesign abhingen.

³ Gemäss Basel Area werden folgende Fragen gestellt: Fragen: 'War das Gespräch qualitativ gut?' und 'Hat PoE dem Unternehmen konkret geholfen, einen geeigneten Support zu finden?'

⁴ Schriftliche Antwort von Basel Area auf Anfrage von INFRAS (11.01.2023).

3.2.3. Coaching

Die Dienstleistungskategorie Coaching umfasst individuelle und kollektive Unterstützungsleistungen für Produkt- und Prozessinnovationen.

Output

Tabelle 5 zeigt die von Basel Area ausgewiesenen Angaben zu den Coachings innerhalb des NRP-Perimeters für den Zeitraum 2020-2022 auf. Zu beachten ist, dass die Zielwerte für Einzelcoachings 2020/2023 ggü. 2020/2021 angepasst wurden. Zusätzlich erfasst wurden Kennzahlen zu Coaching-Stunden, zu denen das Wirkungsmodell indes keine Zielwerte spezifiziert hat.

Tabelle 5: Coaching – Zielwerte und Outputs innerhalb NRP-Perimeter (2020-2022)

KPI	Zielwerte p.a. 2020-2023	Output 2020	Output 2021	Output 2022	Einordnung/Bemerkungen
Anzahl Coachings Kollektiv (R5,4)	15	14	52	57	▪ Zielwerte für NRP-Perimeter in 2020 knapp nicht erreicht, in 2021 und 2022 übertroffen.
Anzahl Coachings Einzel (R5)	60 (2020/2021) 70 (2022/2023)	69	96	76	▪ Zielwerte für NRP in 2020-2022 jeweils übertroffen ▪ Erhöhung der Zielwerte in Periode 2022/2023 ggü. 2020/2021
Durch Coaching entstandene Innovationsprojekte (R7)	k.A.	k.A.	3	6	▪ Keine Zielwerte für NRP-Perimeter vorliegend ▪ Anzahl bezieht sich auf Projekte im Folgejahr des Coachings
Anzahl Coaching-Stunden (Total)	k.A.	5'143	6'122	6'256	▪ Nicht im Wirkungsmodell spezifiziert
Anzahl Stunden (pro Coaching)	k.A.	31	21	23	▪ Nicht im Wirkungsmodell spezifiziert

Angaben beziehen sich nur auf NRP-Perimeter RIS Basel-Jura.

Tabelle INFRAS. Quelle: Basel Area 2023a (vgl. Annex)

- Die Coachings zeichnen sich gemäss Basel Area durch ein strukturiertes Vorgehen aus. Während Erstgespräche häufig ad-hoc stattfänden, gebe es bei den Coachings spezifische Programme für die beiden Fokusbereiche Gesundheitswirtschaft und Produktion & Industrie.
- In den Coachings werde auf die individuellen Bedürfnissen der verschiedenen Zielgruppen eingegangen. Während bei Start-ups insbesondere Bereiche wie Finanzierung oder Businessmodelle relevant seien, stünden bei KMUs strategische Fragestellungen zu Innovationsthemen im Vordergrund.

- Den Aussagen einzelner befragter Akteure zufolge bestehen gleichwohl aber noch Unklarheiten zu Umfang und Grenzen der Coachingleistungen: Zum einen was den Leistungsumfang betrifft, zum anderen die Abgrenzung innerhalb und ausserhalb des NRP-Perimeters.

Outcome

- Basel Area verweist hinsichtlich der Outcomes auf Unterschiede zwischen Startups und KMU. Bei Startups liesse sich der Erfolg unter anderem daran bemessen, ob diese sich am Markt etabliert hätten. Bei KMU könne ein Coaching dann als erfolgreich eingestuft werden, wenn es zur Beschleunigung eines Projekts beigetragen hätte – etwa in Zusammenarbeit mit einer Hochschule oder mit Innosuisse.
- Gemäss der Zwischenberichterstattung hat sich das Gruppen-Coaching am SIP-Standort Jura «stark entwickelt»: Initiativen wie «DayOne Tech Accelerator» und «i4Challenge New Ideas» hätten dazu beigetragen, dass sich Startups wie «Innospina» hätten verwirklichen können.

3.2.4. Überbetrieblich orientierte Plattformen

Überbetrieblich orientierte Plattformen meinen in erster Linie Cluster- und Netzwerkveranstaltungen. Im Umsetzungsprogramm 2020-2023 festgehalten sind zwei Aspekte:

- Ein lebendiges Netzwerk aus Innovatoren, Unternehmern, Gründern, Experten und Dienstleistern in allen Fokusindustrien.
- Information, Netzwerkarbeit und Förderung der Zusammenarbeit.

Output

Tabelle 6 zeigt die von Basel Area ausgewiesene Zahl der Veranstaltungen und Teilnehmenden innerhalb des NRP-Perimeters für den Zeitraum 2020-2022 auf.

Tabelle 6: Überbetrieblich orientierte Plattformen – Zielwerte und Outputs in NRP-Perimeter (2020-2022)

KPI	Zielwerte p.a. 2020-2023	Output 2020	Output 2021	Output 2022	Einordnung/Bemerkungen
Anzahl Veranstaltungen	k.A.	18	13	11	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufgrund der Corona-Pandemie fanden insbesondere in 2020/2021 v.a. virtuelle Veranstaltungen statt. ▪ Tendenz 2022/2023: mehr Präsenz-Veranstaltungen ▪ Keine Zielwert-Angaben für NRP-Perimeter vorliegend
Anzahl Teilnehmende	k.A.	610	591	725	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Keine Zielwert-Angaben für NRP-Perimeter vorliegend

Output: Angaben beziehen sich nur auf NRP-Perimeter RIS Basel-Jura.

Tabelle INFRAS. Quelle: Basel Area 2023a (vgl. Annex)

Tabelle 6 zeigt die von Basel Area ausgewiesene Zahl der Veranstaltungen und Teilnehmenden innerhalb des NRP-Perimeters für den Zeitraum 2020-2022 auf.

Tabelle 7: Überbetrieblich orientierte Plattformen – Zielwerte und Outputs Total (2020-2022)

KPI	Zielwerte p.a. 2020-2023	Output 2020	Output 2021	Output 2022
Anzahl Veranstaltungen	20	70	52	45
Anzahl Teilnehmende	1'000	5'619	6'441	7'655

Output: Angaben beziehen sich auf Zielwerte und Ist Total RIS Basel-Jura (Veranstaltungen online und vor Ort).

Tabelle INFRAS. Quelle: Basel Area 2023a (vgl. Annex)

- Die von Basel-Area (mit-)organisierten anstehenden Veranstaltungen sind auf der Webseite aufgeführt⁵. Die Übersicht auf der Webseite umfasst sowohl Veranstaltungen, die innerhalb als auch ausserhalb des NRP-Perimeters durchgeführt wurden.
- Mit Ausbruch der Corona-Pandemie im Jahr 2020 wurde gemäss Zwischenbericht (2022) ein «umfassendes digitales Veranstaltungsprogramm auf Französisch» etabliert, die vor allem an Akteure aus dem Kanton Jura gerichtet waren. Insgesamt wurde gemäss Zwischenberichterstattung in den Jahren 2020 und 2021 coronabedingt stark auf Online-Veranstaltungen gesetzt.

Outcome

- Zufriedenheit: Gemäss Basel Area äusserten sich im Jahr 2022 insgesamt 88% der befragten Teilnehmenden der Veranstaltungen innerhalb des NRP-Perimeters zufrieden mit den Veranstaltungen (2021: 86%, 2020: 88%, Aussage 'Veranstaltung hat geholfen').
- Aus Sicht von Basel Area sind Veranstaltungen und Plattformen ein gutes Gefäss, um Unternehmen zu vernetzen. Dies könne sich positiv auf den Coachingbedarf auswirken.
- Ein Akteur erachtet indes die Wirkungsmessung als schwierig, v.a. bei digitalen Formaten.
- Die Veranstaltungsqualität ist aus Sicht mehrerer Befragter ein Erfolgsfaktor. Hochwertige Events brächten einen grösseren Mehrwert mit sich als viele niederschwellige.

⁵ [Events - Basel Area Business & Innovation](#)

3.2.5. SIP Infrastruktur

Der Switzerland Innovation Park Basel Area hat vier Standorte: Allschwil, BL (Hauptstandort), Courroux, JU (Standort Jura) und zwei in Basel-Stadt, wo der Novartis Campus als zentraler Standort gilt. Angebot: u.a. Unterstützungsleistungen, Beratungen, Coworking und Labore.

Tabelle 8: Standort und Schwerpunkte Switzerland Innovation Park

Standort	Schwerpunkt	Initiativen
Standort Allschwil (Hauptstandort)	Biotechnologie, Medizintechnik	Therapeutic Innovation
Standort Jura, Courroux	u.a. Gesundheitstechnologie, industrielle Transformation	Healthcare Innovation - DayOne Industrial Transformation
Standort Novartis Campus (BS)	Digitale Gesundheit	Healthcare Innovation - DayOne

Tabelle INFRAS. Quellen: Basel Area 2020b, Auskunft durch Regio Basiliensis (2023)

Output

Das SIP-Gebäude in Allschwil konnte 2022 fertiggestellt werden. Die offizielle Eröffnung fand am 29. Oktober 2022 statt. Der SIP Allschwil gilt als der modernste Innovationspark Schweiz⁶. Mit der Fertigstellung und der Standorteröffnung wurde das zentrale Outputziel erreicht.

Tabelle 9: Steuerung und Entwicklung RIS – Zielwerte und Outputs innerhalb NRP-Perimeter (2020-2022)

KPI	Zielwerte p.a. 2020-2023	Output 2020	Output 2021	Output 2022	Einordnung/Bemerkungen
SIP-Infrastruktur	Fertigstellung Gebäude SIP Allschwil	In Entstehung	In Entstehung	Fertigstellung und Eröffnung am 29.10.2022	▪ Keine quantitativen Zielwerte

Tabelle INFRAS. Quelle: Basel Area 2023a (vgl. Annex)

Outcome

Das Umsetzungsprogramm hat keine Zielwerte zum Outcome für 2020-2023 definiert. Dennoch können erste Beobachtungen der befragten Akteure festgehalten werden. Diese fallen überwiegend positiv aus. Hervorgehoben wird u.a. die Tatsache, dass es nun in allen drei Kantonen SIP-Standorte gebe. Dies ermögliche eine verstärkte Präsenz in den Regionen. Des Weiteren wird darin eine Stärkung der Region Basel-Jura als funktionaler Raum gesehen. Als positiv erachtet wird auch das gemeinsame Angebotsdesign. Gleichwohl gibt es aber auch kritische Stimmen: So sieht ein befragter Akteur ein gewisses Risiko darin, dass die verschiedenen Standorte möglicherweise eine Fragmentierung personeller Ressourcen zur Folge haben könnten.

⁶ [Neuer Innovationscampus in der Basel Area ist eröffnet - Basel Area Business & Innovation](#)

3.3. Impact

«Erhöhung der Innovationsdynamik für die KMU in den Regionen»: Das ist gemäss Umsetzungsprogramm 2020-2023 die übergeordnete Zielsetzung des RIS für die Region Basel-Jura. Die Wirkungen des RIS Basel-Jura im NRP-Bereich konkret zu bemessen, ist nicht trivial. Dies gilt auch für die territoriale Abgrenzung. Das Umsetzungsprogramm hält hierzu fest: «Auswirkungen und Impacts des RIS Basel-Jura sind [...] auf einem deutlich grösseren Territorium zu erwarten als nur auf den drei Kantonsgebieten BL, BS und JU» (Umsetzungsprogramm 2020-2023: 15, 18).

Für die laufende Programmperiode geben die Beobachtungen der im Rahmen dieser Evaluation befragten Akteure erste Hinweise. Der folgende Abschnitt fasst die Einschätzungen zusammen.

Zusammenhalt der Region

Aus Sicht mehrerer Akteure trägt das RIS Basel-Jura dazu bei, den Zusammenhalt dieser divers geprägten Region zu stärken. Die Tatsache, dass die drei Kantone in der Innovationsförderung eng zusammenhielten, sei auch auf das RIS zurückzuführen. Ein Akteur betont in diesem Kontext, dass man die Entwicklungen des ländlichen Raums nicht unabhängig von den Agglomerationen betrachten könne. Der Zusammenhalt der Kantone BL, BS und JU sei durch das RIS stark gefördert worden.

Reduktion des Sprachgrabens

Je nach Zielgruppe wird innerhalb des RIS Base-Jura entweder Deutsch, Französisch oder Englisch als Kommunikationssprache genutzt. Der Zwischenbericht hebt die Mehrsprachigkeit des Basel Area-Teams hervor, in dem alle genannten Sprachen vertreten sind. Aus Sicht eines befragten Akteurs konnte das RIS Basel-Jura einen Beitrag dazu leisten, diese Barriere zugunsten einer kohärenteren Innovationslandschaft zu mindern. Andere heben die Mehrsprachigkeit der Region zudem als Stärke hervor.

Strahlkraft nach aussen

Die unter der Bezeichnung Basel Area gebündelten Aktivitäten tragen aus Sicht mehrerer Akteure zu einer Strahlkraft der Region bei, auf nationaler wie internationaler Ebene.

Individuelle «Erfolgsgeschichten»

An einzelnen erfolgreichen Projekten und Startups innerhalb des NRP-Perimeters kann man, einem Akteur zufolge, den Mehrwert des RIS auf Impact-Ebene verdeutlichen.

4. Gesamtbeurteilung und Ausblick

Basierend auf den Erhebungen dieser Kurzevaluation lässt sich der Gesamteindruck des vorherigen Audits (2019) insgesamt bestätigen: Das RIS Basel-Jura bewährt sich aus Sicht des Evaluationsteams weiterhin. Basel Area hat sich als starker Schlüsselakteur etabliert. Die für 2020-2022 angestrebten Zielwerte auf Output-Ebene innerhalb des NRP-Perimeters konnten grösstenteils erreicht werden oder wurden deutlich übertroffen. Die Wirkungen der angebotenen Dienstleistungen sind im Rahmen der laufenden Förderperiode nur begrenzt messbar. Aus den Befragungen und Dokumente ergeben sich indes einige Hinweise, die insbesondere auf Outcome-Ebene auf positive Wirkungen hindeuten – etwa was den gestärkten Zusammenhalt der Regionen und Fortschritte im ländlichen Raum betrifft.

Basierend auf den Einschätzungen der befragten Schlüsselakteure schliessen wir, dass die Empfehlungen des Vorgänger-Audits (2019) grösstenteils umgesetzt worden sind oder laufend angegangen werden. Dazu gehört u.a. die Vereinheitlichung des Reportings und die Nutzung von Schnittstellen. Bei einzelnen Empfehlungen sehen einzelne Befragte noch weiter Entwicklungspotenzial, u.a. bei lokalen Zuständigkeiten oder der Kommunikation von Dienstleistungen.

Insgesamt können wir gegenüber der Förderperiode 2016-2019 seit dem Jahr 2020 mehrere Fortschritte und Weiterentwicklungen sowohl auf inhaltlicher als auch auf prozessualer Ebene feststellen, die die Leistungserbringung voranbringen. Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist aus unserer Sicht besonders, dass sich die Zusammenarbeit und Rollenverteilung der beteiligten Schlüsselakteure weiter gefestigt und an Klarheit gewonnen hat. Dabei profitieren die Schlüsselakteure auch von Erfahrungen aus der abgelaufenen Periode. Gleichwohl lassen einzelne Aussagen der befragten Akteure auch auf Verbesserungspotenziale schliessen. Diese sollten aus unserer Sicht bei einer Weiterentwicklung berücksichtigt werden (siehe Empfehlungen).

Im Folgenden fassen wir auf Grundlage der Aussagen der befragten Akteure, der Dokumenten- und Datenanalysen sowie eigenen Beobachtungen zentrale Erkenntnisse zusammen und zeigen Optimierungspotenziale für die laufende aber auch für die anstehende Förderperiode auf. Die Empfehlungen wurden mit Blick auf die Weiterentwicklung des RIS ab dem Jahr 2024 formuliert, zu dem das RIS-Konzept 2024+ bereits Grundsätze formuliert (vgl. RIS 2022: 11ff.). Zu beachten sind an dieser Stelle auch die Folgerungen der OECD-Studie aus 2022 (S. 74 ff).

Basel Area hat sich als Schlüsselakteur etabliert

Die klare Rollenverteilung mit Basel Area als zentralem Akteur wird – insbesondere gegenüber der vorherigen Förderperiode – als zentrale Stärke des RIS Basel-Jura 2020-2023 wahrgenommen. Basel Area hat sich gemäss übereinstimmenden Aussagen als wichtiger Schlüsselakteur etabliert und wird für ihre Arbeit von allen Befragten geschätzt. Positiv hervorgehoben werden u.a. die Betriebsführung, die Mehrsprachigkeit des Teams, das vorhandene und erarbeitete Knowhow (NRP, RIS ...) sowie die schnelle Anpassungsfähigkeit, die Basel Area im Zuge der Corona-Pandemie bewiesen hat. Die Konzentration der Dienstleistungserbringung auf einen Akteur kann eine Professionalisierung des Angebots weiter voranbringen. Beispielsweise trägt sie dazu bei, die sprachlich wie wirtschaftlich vielfältige Region Basel-Jura nach aussen als Gesamtes zu «vermarkten». Die gegenüber der vorherigen Förderperiode gewonnene Klarheit hinsichtlich der Rollenverteilung und Funktionen sehen alle Befragten als Gewinn.

→ Empfehlung 1: Offenheit für möglichen Einbezug weiterer Organisationen beibehalten

Innerhalb des RIS Basel-Jura nimmt Basel Area eine besondere Positionierung ein: Von den Befragten wird die starke Schlüsselrolle vor allem als Vorteil erachtet, nicht zuletzt auch, da es sich um einen Akteur ausserhalb des kantonalen Verwaltungsapparates handelt. Einzelne Aussagen lassen indes darauf schliessen, dass diese starke Rolle gleichwohl eine gewisse Sensibilität gegenüber weiteren Akteuren, die für die Innovationsförderung ebenfalls relevant sind. Den wahrgenommenen Vorteil einer klaren Fokussierung und Zuständigkeitsverteilung können wir sehr gut nachvollziehen. Im Sinne der Innovationsförderung empfehlen wir den kantonalen Fachstellen und Regio Basiliensis – aber auch Basel Area als Schlüsselakteur – dennoch, weiterhin offen zu bleiben für den Einbezug weiterer, möglicherweise «kleinerer» Akteure respektive Organisationen (z.B. aus dem Hochschulbereich).

Die Positionierung des ländlichen Raums konnte gestärkt werden

Als ein zentraler Fortschritt der laufenden Förderperiode wird von den befragten Akteuren die Stärkung des Standorts Jura innerhalb des RIS wahrgenommen. Gegenüber der vorherigen Förderperiode sind die Dienstleistungen besser im ländlichen Raum verankert. Als zentrale Erfolgsfaktoren beschrieben werden u.a. die Etablierung des SIP-Standorts Jura, die vertiefte Kontaktaufnahme zu lokalen Unternehmen und der Einbezug der Haute Ecole Arc Neuchâtel Berne Jura. Angesichts der heterogenen Wirtschaftsstrukturen der beteiligten Kantone erachten wir diese raumspezifische Herangehensweise als zweckmässig. Als zentralen Erfolgsfaktor sehen wir, dass in allen Kantonen SIP-Standorte aufgebaut und inzwischen eröffnet werden konnten.

→ **Empfehlung 2: Förderbalance zwischen ländlichem und urbanem Raum im Blick behalten**

Die unterschiedliche Wirtschaftsstruktur der am RIS Basel-Jura beteiligten Kantone stellt besondere Anforderungen an die Schlüsselakteure dar. Aus Sicht einzelner Akteure ist es eine Herausforderung, eine gute Balance zwischen der Förderung des ländlichen und des urbanen Teils des RIS Basel-Jura zu finden. Gemäss den verfügbaren Informationen erscheint uns diese Balance aktuell gegeben – für die Zukunft wird aber wichtig sein, die Gewichtung weiterhin im Blick zu behalten, etwa um das Risiko von Fehlanreizen oder einseitiger Förderung zu vermeiden. Zu beachten ist in diesem Kontext auch die besondere Bedeutung grenzüberschreitender Zusammenarbeit für die Region Basel-Jura. Wir empfehlen zu prüfen, inwiefern das RIS die Kooperation mit ländlich geprägten Regionen in den Nachbarkantonen Aargau und Solothurn sowie ggf. Deutschland und Frankreich weiter stärken kann.

Die Corona-Pandemie hat digitale Angebote und Prozesse gefördert

Basierend auf den Aussagen der befragten Akteure schliessen wir, dass die erforderlichen Anpassungen im Rahmen der Corona-Pandemie letztlich als Chance genutzt werden konnten. Die rasche Umstellung auf ein weitgehend digitales Angebot der Dienstleistungen im Rahmen der coronabedingten Einschränkungen bewerten wir als ausserordentlich positiv. Ausgehend von den Einschätzungen der Akteure schliessen wir, dass die coronabedingten Einschränkungen die Gesamtpformance des RIS Basel-Jura kaum beeinträchtigt, sondern stattdessen vorangebracht haben.

→ **Empfehlung 3: Digitale Angebote gesondert ausweisen**

Ob die Leistungserbringung digital oder physisch erfolgt, wird nach unserem Wissen nicht systematisch erhoben. Im Einzelfall mag es egal sein, ob das Angebot virtuell ist oder nicht. Mit Blick auf die Beurteilung der Output- und Outcome-Indikatoren kann es jedoch für die künftige Ausrichtung der Leistungserbringung relevant sein, ob und inwiefern Unterschiede bestehen.

Das Monitoringsystem trägt zur Transparenz bei, stösst aber noch an Grenzen

Dass die Indikatoren auf Output- und Outcome-Ebene ausgewiesen werden, stärkt aus unserer Sicht die Transparenz und ermöglicht es, Entwicklungen nachvollziehen zu können. Dass aktuelle Monitoringsystem stösst jedoch an Grenzen und teilweise auf Kritik. Ein zentraler Kritikpunkt ist, dass die Zielwerte einzelner Indikatoren – Anzahl Erstgespräche und Anzahl Einzelcoachings – während der laufenden Förderperiode erhöht worden sind. Ebenfalls kritisch bewertet wird, dass weitere Indikatoren erfasst werden müssen, deren Erhebung nach unserem Wissen ursprünglich nicht vorgesehen war – konkret die Anzahl der Coaching-Stunden. Bei der Überprüfung der verfügbaren Leistungsdaten der laufenden Förderperiode konnten teilweise

Unklarheiten festgestellt werden. Betroffen sind u.a. die Angaben zum Zeitaufwand je Coaching sowie der Zahl der Teilnehmenden bei Veranstaltungen.

→ **Empfehlung 4: Möglichst von Beginn an auf Zielwerte innerhalb NRP-Perimeter einigen**

Wir empfehlen, die angestrebten Zielwerte für den NRP-Perimeter sowohl in qualitativer als auch quantitativer Hinsicht weiter zu differenzieren und zu überprüfen. Aus unserer Sicht stellt sich die Frage, bei welchen Zielwerten eine quantitative Erhöhung sinnvoll ist (z.B. Coachingleistungen) und wo möglicherweise eine Reduktion einen grösseren Mehrwert bringen könnte (z.B. Anzahl Teilnehmende bei Veranstaltungen). Besonders wichtig erscheint uns, die Zielwerte zu Beginn einer Förderperiode klar für alle Beteiligten zu verankern. Anpassungen im Laufe einer Periode sollten im Sinne eines strategischen Controllings möglichst vermieden werden, können in einer Aufbauphase aber dann sinnvoll sein, wenn sie gut kommuniziert und begründet werden. Bei der Festlegung – und Beurteilung – von quantitativen Zielwerten sind qualitative Einschätzung weiterhin mit einzubeziehen. Beispielsweise kann der Erfolg eines Coachings im Einzelfall nicht an der Anzahl der aufgewendeten Stunden bemessen werden.

Die SIP-Standorte unterstreichen die raumspezifischen Ambitionen

Sprachenvielfalt, unterschiedliche Unternehmensstrukturen und wirtschaftliche Rahmenbedingungen: Das Umsetzungsprogramm des RIS-Basel-Jura muss diversen Ansprüchen gerecht werden. Mit der Eröffnung des SIP Standorts Allschwil und der stärkeren Verankerung von Basel Area am SIP-Standort Jura ist es aus unserer Sicht gelungen, den Kreis innerhalb des RIS Basel-Jura sprichwörtlich zu schliessen: Die angebotenen Dienstleistungen und Strukturen unterstreichen die raumspezifischen Ambitionen, indem sie Nähe zu den Akteuren vor Ort schaffen und eine individuelle Herangehensweise auf die besonderen Herausforderungen und Bedingungen in den Regionen ermöglichen.

→ **Empfehlung 5: Synergien zwischen den SIP und den Regionen ausbauen**

Trotz unterschiedlicher Ausgangslagen: Damit das RIS Basel-Jura an bestehenden Erfolgen anknüpfen kann, ist es aus unserer Sicht entscheidend, dass Synergien zwischen den SIP und den Regionen weiter gestärkt werden. Eine Möglichkeit könnte beispielsweise sein, bestehende Schnittstellen zwischen innovativen Projekten aus den Kantonen BS und BL und dem SIP-Standort Jura auszubauen und zu schaffen, beispielsweise durch die Stärkung physischer Austauschformate vor Ort. Ein solches Vorgehen könnte auch das, von einzelnen Befragten angesprochene, Risiko einer Fragmentierung reduzieren. Dass viele Angebote auf Englisch verfügbar sind, ermöglicht den Einbezug eines breiten Kreises an Akteuren – sollte aus unserer Sicht aber nicht überstrapaziert werden.

Annex

Befragte Akteure

Im Rahmen der vorliegenden Kurzevaluation wurden von den Schlüsselorganisationen des RIS Basel-Jura der Ebenen Kanton, Regionalmanagement und Leistungserbringer insgesamt neun Akteur befragt. Der Input wurde im Rahmen von Interviews, Begleitgruppensitzungen und schriftlichen Befragungen abgeholt. Den interviewten Akteuren sowie den Begleitgruppenmitgliedern wurden die Protokolle der Gespräche bzw. Sitzungen zur Verifizierung zugestellt.

Tabelle 10: Befragte Akteure Kurz-Evaluation (November 2022-Januar 2023)

Explorative Interviews		
1	Andreas Doppler	Regio Basiliensis
2	Christof Klöpfer	Basel Area Business & Innovation
3	Frank Kumli	Basel Area Business & Innovation
Input im Rahmen von Begleitgruppensitzungen		
4	Cédric Koller	Kanton JU
5	Thomas Stocker	Kanton BL
6	Simon Haag	Kanton BS
Schriftliche Befragung (Fragebogen)		
7	Claude-Henri Schaller	Kanton JU
8	Thomas Kübler	Kanton BL
9	Samuel Hess	Kanton BS

Das Gespräch mit Christof Klöpfer und Frank Kumli, beide Basel Area, fand gemeinsam statt.

Tabelle INFRAS.

Weiterer schriftlicher und mündlicher Austausch erfolgte u.a. mit Andreas Doppler, Regio Basiliensis (laufende) sowie mit Basel Area (u.a. zu KPI Performance, befragte Teilnehmende) am 11.01.2023 sowie im Zeitraum 24.01.-25.01.2023. Zudem konnten im Rahmen der Abschlussitzung am 30.01.2023 weitere Inputs und Hinweise gesammelt werden.

Indikatoren Ebene Output

Die Tabelle zeigt eine Übersicht der verfügbaren Soll- und Ist-Werte (Total und NRP-Perimeter) des Zeitraums 2020-2022.

Abbildung 4: Kennzahlen Ebene Output RIS Basel-Jura (Ziel- und Ist-Werte der KPI) für den Zeitraum 2020-2022 (Stand: 31.01.2023)

2020									
Übersicht									
Nr	Kategorie	Nr.	KPI	Zielwerte (total)	Ist 2020 (Total)	Zielwerte (NRP-Perimeter)	Ist 2020 (NRP-Perimeter)	Organisation	Quelle
1	Steuerung & Entwicklung der RIS	R1	Arbeitsleistungen p.a. mit Partnern und Trägern	15	>15	k.A.	k.A.	Basel Area	KPI Report Basel Area
2	Point-of-Entry-Funktion (PoE)	R3, 7	Anzahl Erstgespräche gesamt	100	285	k.A.	50	Alle	Outputberichterstattung 2020
			davon Basel Area				57	Basel Area	KPI Report Basel Area
			davon PECO, Kanton Jura				k.A.	Kanton Jura	n.A.
3	Coaching	R5, 4	Anzahl Coachings kollektiv	30	69	15	14	Basel Area	KPI Report Basel Area
		R5	Anzahl Coachings Einzel	120	315	60	60	Basel Area	KPI Report Basel Area
		R7	Durch Coaching entstandene Innovationsprojekte	12	Keine Angabe	k.A.	Keine Angabe	Basel Area	KPI Report Basel Area
			Anzahl Coaching-Stunden total	Keine Angabe	Keine Angabe	k.A.	5'143	Basel Area	Outputberichterstattung 2020
			Anzahl Stunden pro Coaching	Keine Angabe	Keine Angabe	k.A.	31	Basel Area	Outputberichterstattung 2020
4	Überbetrieblich orientierte Plattformen	R9	Anzahl Veranstaltungen	20	70	k.A.	18	Basel Area	KPI Report Basel Area
5	SIP Infrastruktur	R9	Anzahl Teilnehmende	1'000	5'619	k.A.	610	Basel Area	KPI Report Basel Area
			Fertigstellung des Gebäudes SIP Allschwil	Keine Angabe	Keine Angabe	Fertigstellung des Gebäudes SIP Allschwil	In Entstehung	Basel Area	Interviews
2021									
Übersicht									
Nr	Kategorie	Nr.	KPI	Zielwerte (total)	Ist 2021 (Total)	Zielwerte (NRP-Perimeter)	Ist 2021 (NRP-Perimeter)	Organisation	Quelle
1	Steuerung & Entwicklung der RIS	R1	Arbeitsleistungen p.a. mit Partnern und Trägern	15	>15	k.A.	k.A.	Basel Area	KPI Report Basel Area
2	Point-of-Entry-Funktion (PoE)	R3, 7	Anzahl Erstgespräche gesamt	100	296		78	Alle	Outputberichterstattung 2021
			davon Basel Area				68	Basel Area	KPI Report Basel Area
			davon PECO, Kanton Jura				10	Kanton Jura	Outputberichterstattung 2021
3	Coaching	R5, 4	Anzahl Coachings kollektiv	30	170	15	52	Basel Area	KPI Report Basel Area
		R5	Anzahl Coachings Einzel	120	871	60	96	Basel Area	KPI Report Basel Area
		R7	Durch Coaching entstandene Innovationsprojekte	12	18	k.A.	3	Basel Area	KPI Report Basel Area
			Anzahl Coaching-Stunden total	Keine Angabe	Keine Angabe	k.A.	6'122	Basel Area	Outputberichterstattung 2021
			Anzahl Stunden pro Coaching	Keine Angabe	Keine Angabe	k.A.	21	Basel Area	Outputberichterstattung 2021
4	Überbetrieblich orientierte Plattformen	R9	Anzahl Veranstaltungen	20	52	k.A.	13	Basel Area	KPI Report Basel Area
5	SIP Infrastruktur	R9	Anzahl Teilnehmende	1'000	6'442	k.A.	593	Basel Area	KPI Report Basel Area
			Fertigstellung des Gebäudes SIP Allschwil			Fertigstellung des Gebäudes SIP Allschwil	In Entstehung	Basel Area	Interviews
2022									
Übersicht									
Nr	Kategorie	Nr.	KPI	Zielwerte (total)	Ist 2022 (Total)	Zielwerte (NRP-Perimeter)	Ist 2022 (NRP-Perimeter)	Organisation	Quelle
1	Steuerung & Entwicklung der RIS	R1	Arbeitsleistungen p.a. mit Partnern und Trägern	15	>15	k.A.	k.A.	Basel Area	KPI Report Basel Area
2	Point-of-Entry-Funktion (PoE)	R3, 7	Anzahl Erstgespräche gesamt	140	239	70	68	Alle	KPI Report Basel Area
			davon Basel Area				68	Basel Area	KPI Report Basel Area
			davon PECO, Kanton Jura					Kanton Jura	
3	Coaching	R5, 4	Anzahl Coachings kollektiv	30	469	15	57	Basel Area	KPI Report Basel Area
		R5	Anzahl Coachings Einzel	140	1'123	70	76	Basel Area	KPI Report Basel Area
		R7	Durch Coaching entstandene Innovationsprojekte	12*	13	k.A.	6	Basel Area	KPI Report Basel Area
			Anzahl Coaching-Stunden total	Keine Angabe	Keine Angabe	k.A.	6'256	Basel Area	E-Mail Andreas Doppler 24.01.2023
			Anzahl Stunden pro Coaching	Keine Angabe	Keine Angabe	k.A.	23	Basel Area	E-Mail Andreas Doppler 24.01.2023
4	Überbetrieblich orientierte Plattformen	R9	Anzahl Veranstaltungen	20*	45	k.A.	11	Basel Area	KPI Report Basel Area
5	SIP Infrastruktur	R9	Anzahl Teilnehmende	1000*	7'655	k.A.	725	Basel Area	KPI Report Basel Area
			Fertigstellung und Eröffnung			Fertigstellung und Eröffnung		Basel Area	Interviews

*Kennwerte zu 2022 teilweise noch unvollständig (u.a. PoE-Daten Kanton Jura liegen noch nicht vor)
Angaben durch INFRAS korrigiert

Grafik INFRAS. Quellen: E-Mail Andreas Doppler vom 24.01.2023; Basel Area 2023a: KPI Basel Area Business & Innovation NRP – 2020, 2021 und 2022 (Excel-Datei, zugestellt von Andreas Doppler, Regio Basiliensis, am 24.01.2023); SECO 2022b: RIS Basel-Jura, Wirkungsmodell – Anhang C, 2022

Glossar

BL	Kanton Basel-Landschaft
BS	Kanton Basel-Stadt
JU	Kanton Jura
k.A.	Keine Angabe
NRP	Neue Regionalpolitik
RIS	Regionale Innovationssysteme
SECO	Staatssekretariat für Wirtschaft
SIP	Switzerland Innovation Park

Literatur

- Basel Area 2023a:** KPI Basel Area Business & Innovation NRP – 2020, 2021 und 2022 (Excel-Datei, zugestellt von Andreas Doppler, Regio Basiliensis, am 24.01.2023).
- Basel Area 2023b: Events – Unsere bevorstehenden Veranstaltungen;** Events - Basel Area Business & Innovation (zuletzt geöffnet am 31.01.2023).
- Basel Area 2022:** Neuer Innovationscampus in der Basel Area ist eröffnet – News, 29.10.2022; Neuer Innovationscampus in der Basel Area ist eröffnet - Basel Area Business & Innovation (geöffnet am 31.01.2023).
- Basel Area 2021:** Jahresbericht 2021, Basel 2021.
- Basel Area 2020a:** Jahresbericht 2020, Basel 2020.
- Basel Area 2020b:** Switzerland Innovation Park Basel Area - Der Switzerland Innovation Park Basel Area verfügt über vier Standorte; <https://baselarea.swiss/de/services/working-spaces/> (geöffnet am 31.01.2023).
- Basel Area 2019:** Jahresbericht 2019, Basel 2019.
- INFRAS 2019:** Audit RIS Region Basel-Jura, 2016-2018.
- Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura 2020a:** Interkantonales Umsetzungsprogramm zur Regionalpolitik 2020-2023 der Region Basel-Jura, Regionales Innovationssystem (RIS) Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura, 2020.
- Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura 2020b:** Audit-Empfehlungen RIS Basel-Jura und Berücksichtigung für die Förderperiode 2020-23
- OECD 2022:** Enhancing Innovation in Rural Regions of Switzerland, OECD Rural Studies, OECD Publishing, Paris 2022.
- Outputberichterstattung 2021:** RIS Basel-Jura, zur Verfügung gestellt von Regio Basiliensis
- Outputberichterstattung 2020:** RIS Basel-Jura, zur Verfügung gestellt von Regio Basiliensis
- Regio Basiliensis 2022:** NRP-Umsetzungsprogramm Basel-Jura, Aktennotiz, Protokoll 20.06.2022.
- Regio Basiliensis/Basel Area 2020:** Projektvereinbarung zu staatliche finanzierter Innovationsförderung der Kantone BL, BS und JU.
- regiosuisse 2021:** Faktenblatt «Neue Regionalpolitik (NRP)», 2021.
- regiosuisse 2015:** Regionale Innovationssysteme (RIS); Ergebnisblatt, 2015.
- RIS 2022:** RIS-Konzept 2024+, Regionale Innovationssysteme im Rahmen der Neuen Regionalpolitik 2024–2031, 2022.
- SECO 2022b:** RIS Basel-Jura, Zwischenberichterstattung über die Umsetzung der NRP; April 2022.
- SECO 2022b:** RIS Basel-Jura, Wirkungsmodell – Anhang C, 2022.
- SECO 2020:** NRP-Schlussbericht 2016–2019, NRP-Programm Region Basel-Jura - Schlussberichterstattung über die NRP-Umsetzung in der Periode 2016–2019, 2020.
- Verordnung über Regionalpolitik 2008:** Verordnung über Regionalpolitik (VRP), 901.021, vom 28. November 2007 (Stand am 1. Januar 2008), <https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/2007/885/de> (zuletzt geöffnet am 20.02.2023).



Evaluation «Standortpromotion» Basel Area

**Bereichsbeurteilung «Standortpromotion» zur
Leistungsperiode 2020 bis 2023**

Bericht im Auftrag der Standortförderung Basel-Landschaft, in Vertretung der Standortförderungen Basel-Landschaft, Basel-Stadt und Jura



**Evaluation «Standortpromotion»
Basel Area**

Bericht im Auftrag der Standortförderung Basel-Landschaft, in Vertretung der Standortförderungen
Basel-Landschaft, Basel-Stadt und Jura

Autoren:
Dr. Stephan Vaterlaus
Patrick Zenhäusern

Olten, 18. Januar 2023

Inhaltsverzeichnis

1	Ausgangslage	5
1.1	Auftrag.....	5
1.2	Aufbau Bericht	5
2	Review der Evaluationsergebnisse 2019.....	6
2.1	Statutarischer Leistungsauftrag	6
2.2	Organisation, Prozesse und Instrumente.....	7
2.3	Ansiedlungen.....	8
3	Eckpunkte zu Basel Area.....	9
3.1	Governance, Finanzierung und Personal	9
3.2	Organisation und Prozesse bei der Standortpromotion	11
3.3	Summarische Beurteilung aus externer Sicht.....	14
3.4	Zwischenfazit	16
4	Standortpromotion und Innovationsförderung bei Basel Area Business & Innovation	16
4.1	Bedeutung der Ökosysteme für die Standortpromotion	16
4.2	Gemeinsames Management der zentralen Bereiche von Basel Area	18
4.2.1	Standortpromotion bzw. Investment Promotion.....	18
4.2.2	Innovationsförderung bei Basel Area	18
4.2.3	Beurteilung der Zusammenarbeit	20
4.3	Zwischenfazit	21
5	Leistungsausweis Basel Area 2018 bis 2021.....	22
5.1	Datengrundlage.....	22
5.2	Ansiedlungen.....	23
5.2.1	Ansiedlung nach Branchen.....	24
5.2.2	Ansiedlung nach Ländern.....	25
5.2.3	Entwicklung in den Kantonen	25
5.3	Zwischenfazit	27
6	Schlussfolgerungen.....	27
6.1	Ergebnisse der Evaluation «Standortpromotion»	27
6.2	Evaluationsbasierte Empfehlungen	30
6.2.1	Aufbau eines Monitoring-Systems	30

6.2.2	Stärkung der Synergien zwischen Innovationsförderung und Standortpromotion.....	30
6.2.3	Aktives Management der relevanten «Ökosysteme».....	31
7	Anhang.....	32
7.1	Leistungsauftrag von Basel Area.....	32
7.2	Verwendetes Material und Expertengespräche	32
7.3	Ausgewählte Ergebnisse der Ansiedlungen.....	34

1 Ausgangslage

1.1 Auftrag

Die Trägerkantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura (im Folgenden Region Basel) führen mit Basel Area Business & Innovation (im Folgenden Basel Area) eine gemeinsame Innovationsförderung und Standortpromotion. Die 2015 gegründete und seit 2016 operative Basel Area befindet sich inzwischen in der zweiten vierjährigen Leistungsperiode. Auch im Hinblick auf die Gewährung der Beiträge für die dritte Leistungsperiode lassen die Trägerkantone mit Bezug zum Leistungsauftrag von Basel Area deren Geschäftstätigkeit evaluieren. Verwendet wird die Evaluation einerseits für die Finanzierungsanträge in den Kantonen. Die Trägerkantone sind andererseits generell an einer neutralen Begutachtung der Aktivitäten von Basel Area interessiert, wobei sich der vorliegende Auftrag spezifisch auf die Evaluation der Standortpromotion bezieht, nicht dagegen auf diejenige der Innovationsförderung, die durch die Kantone separat erfolgt.

Die Evaluation der Standortpromotion beruht auf den Polynomics zur Verfügung gestellten Unterlagen sowie auf Expertengesprächen mit den Kantonsvertretern und dem Management von Basel Area. Aufgrund des Budgets und des zeitlichen Rahmens konnten im Einvernehmen mit der Auftraggeberin keine eigenen Datenerhebungen und insofern auch keine vertiefte Beurteilung der Richtigkeit der Polynomics zur Verfügung gestellten Daten und Aussagen durchgeführt werden.

In die Evaluation der Standortpromotion fliessen die Ergebnisse im Sinne von Ansiedlungszahlen von Basel Area der Jahre 2018 bis 2021 ein, wogegen die Daten für 2022 zum Zeitpunkt der Evaluation noch nicht zur Verfügung standen.

Die Evaluation verfolgt im Sinne der Auftraggeberin folgende Zielsetzungen:

- Analyse der Umsetzung der Empfehlungen der Evaluation aus dem Jahr 2019;
- Umsetzung des Leistungsauftrages von Basel Area mit Blick auf die Standortpromotion;
- Erfüllung der Erwartungen aus der Sicht der Trägerkantone;
- Zusammenspiel und Synergien zwischen Standortpromotion und Innovationsförderung;
- Einbettung der Ausrichtung von Basel Area im Ökosystem-Kontext;
- Beurteilung der erzielten Resultate (Ansiedlungen, Arbeitsplatzentwicklung).

1.2 Aufbau Bericht

Im nachfolgenden Abschnitt 2 wird aufgezeigt, wie Basel Area die Ergebnisse und Empfehlungen der Evaluation zur ersten Periode der Standortpromotion umgesetzt hat. Abschnitt 3 befasst sich mit den Eckwerten der Standortpromotion von Basel Area. Dabei steht die Evaluation des Leistungsauftrags, also dessen Erfüllung im Vordergrund. Es werden die Organisation und Prozesse im Bereich Standortpromotion dargelegt und die Arbeit der Standortpromotion aus Sicht der Trägerkantone gewürdigt. In Abschnitt 4 wird das Zusammenspiel zwischen Standortpromotion und Innovationsförderung und dessen Synergien erläutert sowie die Einbettung der Ausrichtung der Standortpromotion im zunehmend wichtiger werdenden Ökosystem-Kontext beurteilt. In Abschnitt 5 diskutieren wir den Leistungsausweis von Basel Area in der Periode 2018 bis 2021, bevor wir in Abschnitt 6 eine summarische Beurteilung der Aktivitäten in der zweiten Periode von Basel Area vornehmen und darauf basierend ausgewählte Empfehlungen bzw. Anregungen aus ökonomischer Sicht ableiten. Abschnitt 7 enthält den Anhang mit den relevanten Materialien für die Evaluationsarbeiten.

2 Review der Evaluationsergebnisse 2019

Die von den Trägerkantonen der Basel Area Business & Innovation in Auftrag gegebene Evaluation vom 12. März 2019 bezog sich auf den Bereich Standortpromotion von Basel Area für die Jahre 2016 und 2017. Wie die aktuelle Evaluation basierte sie auf den Polynomics zur Verfügung gestellten Unterlagen, durchgeführten Expertengesprächen, Statistiken von Basel Area und Erkenntnissen aus Evaluationen anderer regionalen Standortpromotionen der Schweiz.

Der Auftrag zur Evaluation der Standortpromotion bezog sich spezifisch auf drei Themenfelder, nämlich erstens die Umsetzung des statutarischen Leistungsauftrags, zweitens die Organisation, die Prozesse und eingesetzten Instrumente von Basel Area, sowie drittens der Fokus bezüglich Zielmärkte und Schwerpunktbranchen und die erzielten Ansiedlungsergebnisse.

Im Folgenden fassen wir die damalige Beurteilung zusammen.

2.1 Statutarischer Leistungsauftrag

Wir stellen die Erkenntnisse der Evaluation aus dem Jahr 2019 zum statutarischen Leistungsauftrag zusammen, stellen die darauf basierenden Empfehlungen dar und beschreiben kurz, wie Basel Area in diesem Kontext inzwischen weiter vorangeschritten ist.

Erkenntnisse der Evaluation 2019 zum statutarischen Leistungsauftrag

Grundlage der Aktivität von Basel Area bildet der Art. 2 der Statuten von 2015 (siehe Anhang, Abschnitt 7.1). Aus der Perspektive der Standortpromotion lassen sich auf dieser Grundlage folgende Leistungsaufträge ableiten:

- Promotion im In- und Ausland;
- Akquisition und Ansiedlung;
- Immobilienvermittlung;
- Förderung der Markterschliessung im Ausland;
- Erfassung von Kundenrückmeldung zur Qualität und Weitergabe der Informationen an die Mitglieder des Vereins.

Zum Leistungsauftrag konnte in der Evaluation 2019 festgehalten werden, dass die definierten Leistungsziele von Basel Area den Erwartungen der Träger entsprechen. Die Arbeit der Standortpromotion von Basel Area zeichnet sich durch eine professionelle und äusserst engagierte Arbeitsweise der verantwortlichen Mitarbeitenden aus. Die Vertreter der Trägerkantone sind als Mitglieder im Vorstand in die Aktivitäten von Basel Area involviert und entsprechend gut informiert.

Eine explizite Leistungsvereinbarung mit den Trägerkantonen und spezifische Leistungsziele für die Standortpromotion fehlten 2019. Auf quantitative Zielsetzungen beispielsweise im Sinne von Ansiedlungszahlen wurde verzichtet, zumal zahlreiche von Basel Area nicht steuerbare Einflussfaktoren auf einen Standortentscheid einwirken.

Empfehlungen basierend auf der Evaluation 2019

Wir haben als Ergebnis der Evaluation 2019 angeregt, die Erwartungen der Trägerkantone gegenüber Basel Area für die zweite Leistungsperiode (2019 bis 2023) im Rahmen einer Leistungsvereinbarung klarer zu umreissen, dies vor allem mit Blick auf die Fokussierung auf Branchen und

Unternehmensfunktionen. Der Leistungsauftrag sollte jedoch genügend flexibel formuliert werden, so dass Basel Area jederzeit auf sich ändernde Rahmenbedingungen im internationalen Standortwettbewerb reagieren kann.

Weiteres Vorgehen (nach 2019 bis heute)

Seit der Evaluation 2019 hat jeder der drei Kantone einen Leistungsauftrag erstellt, der zwischen den Kantonen harmonisiert wurde. So wird zum Beispiel geregelt, dass die Trägerschaft mindestens zweimal während der Laufzeit des Vertrages die Strategie von Basel Area überprüft, mit dem Ziel, die Stärken der Region Basel und ihrer Teilregionen herauszuarbeiten und eine darauf ausgerichtete Umsetzungsstrategie zu erarbeiten. Zudem pflegen die Kantone den regelmässigen Kontakt mit Basel Area und erarbeiten so laufend ein zunehmend harmonisiertes Verständnis zur Standortpromotion.

2.2 Organisation, Prozesse und Instrumente

Wir stellen die Erkenntnisse der Evaluation des Leistungsauftrages aus dem Jahr 2019 zu Organisation, Prozessen und Instrumente zusammen, stellen die darauf basierenden Empfehlungen dar und beschreiben kurz, wie Basel Area in diesem Kontext inzwischen weiter vorangeschritten ist.

Erkenntnisse der Evaluation 2019 zu Organisation, Prozesse und Instrumente

Im international härter geführten Standortwettbewerb hat sich Basel Area durch die Kombination von eigenen Aktivitäten, das Nutzen von nationalen Organisationen (z. B. Switzerland Global Enterprise, SG-E¹), den Einbezug von Repräsentanten in den Zielmärkten sowie dem Aufbau eines Netzwerkes mit weiteren Multiplikatoren wie international tätigen Beratungshäusern trotz der relativen Kleinheit der Organisation optimal positioniert. In ihrer Standortpromotion nimmt Basel Area für die Region Basel eine strikt neutrale Position gegenüber den drei Trägerkantonen ein. Aus Sicht von Polynomics sind die Zuständigkeiten zwischen Basel Area und den kantonalen Wirtschaftsförderungsorganisationen sinnvoll und klar geregelt und werden von allen Akteuren auch nachgelebt. Dank einer fokussierten Definition von Zielmärkten kann Basel Area möglichen Verzerrungen wirksam entgegentreten. Weniger fokussiert fällt dagegen die Definition der Zielbranchen aus.

Empfehlung basierend auf der Evaluation 2019

Im Hinblick auf die Vermarktung der Region Basel sind die komplementären Stärken der drei Trägerkantone relevant, was auch Implikationen auf die Definition von Zielbranchen und anvisierten Unternehmensfunktionen hat. Mit Blick auf die Notwendigkeit einer konkreteren Fokussierung auf Zielbranchen haben wir eine strategische Diskussion innerhalb des Vorstands und Eigner von Basel Area angeregt. Diese strategische Diskussion sollte als Ergebnis ähnlich der Definition der Zielmärkte eine klare Strategie bezüglich Zielbranchen und Zielunternehmensfunktionen beinhalten, die die relativen Standortvorteile der Region Basel und somit aller drei Trägerkantone berücksichtigt.

¹ Switzerland Global Enterprise (S-GE) ist die offizielle Schweizer Beratungs-, Vermarktungs- und Plattformorganisation für Exportförderung und Standortpromotion in allen Schweizer Landesteilen und in dreissig Ländern.

Weiteres Vorgehen (nach 2019 bis heute)

Seit der Evaluation 2019 wurden mehrere Workshops im Rahmen des Vorstands zum Thema der strategischen Ausrichtung geführt. Die Umsetzung der Empfehlung hat auch Eingang in die Leistungsvereinbarungen gefunden, indem mindestens zwei Mal während der Vertragslaufzeit eine entsprechende strategische Diskussion im Vorstand zu führen ist. Inzwischen wurde überdies der Vorstand von Basel Area erweitert. Es sind nun auch die Handelskammern der drei Kantone darin vertreten. Diese Erweiterung war wichtig, damit das Gewicht der globalen Optik im Gegensatz zur branchenspezifischen Optik an Bedeutung gewinnen konnte. Strategisch diskutiert wurde vor allem, wie die Fokusbranche Life Sciences weiterhin gefördert werden kann, ohne dass die anderen Bereiche verdrängt werden. Entscheidend ist auch der zunehmende Fokus auf Ökosysteme (vgl. dazu Ausführungen in Abschnitt 4.1). Inzwischen wurde gut erkannt, dass es mit Hilfe der Kommunikation des Variantenreichtums in den drei Kantonen besser möglich ist, keine Optionen zu vergeben und trotzdem nicht vom bisherigen Spezialisierungsfokus abzuweichen.

2.3 Ansiedlungen

Wir stellen die Erkenntnisse der Evaluation des Leistungsauftrages aus dem Jahr 2019 zu den Ansiedlungen zusammen, stellen die darauf basierenden Empfehlungen dar und beschreiben kurz, wie Basel Area in diesem Kontext inzwischen weiter vorangeschritten ist.

Erkenntnisse der Evaluation 2019 zu den Ansiedlungen

Basel Area hat in den Jahren 2016 und 2017 in allen drei Kantonen Unternehmen angesiedelt. Die Verteilung der Ansiedlungen insgesamt und nach Sektoren sowie nach geografischer Herkunft unterscheiden sich zwischen den Kantonen. Ein typisches Unternehmen, das sich in den Jahren 2016 und 2017 in der Region Basel angesiedelt hat, stammt aus den USA, war im Sektor Life Sciences tätig und begann die Tätigkeit mit einem bis zwei Mitarbeitenden. Es erwartet ein Wachstum in den nächsten drei bis fünf Jahren von rund 20 Arbeitsplätzen. Im nationalen Quervergleich agiert die Basel Area in den Jahren 2016 und 2017 sehr erfolgreich. Einzig die Kantone Zug und Schaffhausen sind in der Unternehmensansiedlung erfolgreicher. Von einer Ansiedlung profitiert jedoch nicht nur der Standortkanton. Zum einen ändern sich die relevanten Standortfaktoren im Verlauf des Unternehmenswachstums (mehr Fläche, geringere Mieten). Zum anderen fallen oft positive externe Effekte in den Nicht-Standortkantonen an (Wohnsitznahme der Mitarbeitenden, Einkäufe bei Zulieferern etc.).

Empfehlung basierend auf der Evaluation 2019

Obwohl in den Jahren 2016 und 2017 die drei Kantone unterschiedlich von den Ansiedlungen profitiert haben, sind weder ein Alleingang der Kantone (Verlust an Synergien, höhere Kosten) noch das Abstellen auf die nationale Standortpromotion (eher geringe Qualität, wenig Möglichkeit der kantonalen Präsentation) effektive Optionen zur gemeinsamen Vermarktung der Region Basel über die Basel Area. Wir haben in diesem Kontext angeregt, die für Standortentscheidungen relevanten kantonalen Verwaltungen im Hinblick auf eine «Verkaufssensibilisierung» zu schulen.

Weiteres Vorgehen (nach 2019 bis heute)

Im Rahmen der Expertengespräche bestätigen die Kantonsvertreter und die Geschäftsleitung von Basel Area Business & Innovation, dass inzwischen das Kundenverständnis bei den kantonalen Verwaltungen gewachsen ist. Es gibt vermehrt auch «runde Tische», an denen konstruktive Lö-

sungen gesucht werden. Für Basel Area ist vor allem die gute Zusammenarbeit mit den Steuerbehörden zu erwähnen. Für die kantonalen Wirtschaftsförderungen sind es primär die Baubehörden und die für Wirtschaft und Arbeit (AWA/KIGA) zuständigen Behörden. Bei allen Verwaltungen, die in die Arbeit von Basel Area involviert sind (z. B. auch Bildungsdirektionen) sind die Sensibilität und das Verständnis für deren Arbeit grösser als bspw. bei politischen Entscheidungsträgern, die nicht direkt mit dieser Arbeit vertraut sind.

3 Eckpunkte zu Basel Area

Im Folgenden ordnen wir die Standortpromotion in den Kontext von Basel Area ein (Abschnitt 3.1), äussern uns zu Organisation und Prozessen der Standortpromotion (Abschnitt 3.2) und ziehen basierend auf der Einschätzung der Trägerkantone ein erstes Zwischenfazit (Abschnitt 3.3).

3.1 Governance, Finanzierung und Personal

Der Verein Basel Area Business & Innovation ist eine Non-Profit-Organisation. Sie zeichnet für die Standortpromotion verantwortlich, unterstützt vorwiegend ansiedlungsinteressierte Firmen bei der Standortsuche und fördert wachstumsstarke Initiativen, um den Wirtschaftsraum der Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura zu etablieren. Basel Area betreibt auch den Switzerland Innovation Park (SIP).

Die Träger von Basel Area sind die Kantone Basel-Landschaft, Basel-Stadt und Jura. Zur Finanzierung der Aktivitäten von Basel Area fliessen im Rahmen der Neuen Regionalpolitik (NRP) auch Bundesmittel, wobei diese lediglich für den Bereich Innovation und nicht für die Aktivitäten der Standortpromotion verwendet werden dürfen.

Der Vereinsvorstand setzt sich aus zehn Personen zusammen. Jeder der drei Kantone ist durch einen Vertreter im Vorstand aktiv. Dazu kommen Vertreter der Privatwirtschaft (jeweils zwei aus den Kantonen) und ein neutraler Präsident. Im Vorstand sind somit mehrheitlich Vertreter der Privatwirtschaft, wobei die Vertreter der Kantone die Vereinsversammlung und damit das oberste Beschlussfassungsorgan der Organisation bestellen.

Die Trägerkantone beteiligen sich an der Betriebsfinanzierung von Basel Area. Für die Periode 2020 bis 2023 gewährten die Kanton Basel-Stadt und Basel-Landschaft eine Finanzhilfe von insgesamt CHF 3'872'000 oder jährlich CHF 968'000, wohingegen der Kanton Jura über die Periode 2020-2023 einen Betrag in der Höhe von CHF 711'000 als finanziellen Beitrag beisteuert. Zusätzlich ist ein Mitarbeitender beim AWA des Kanton Jura angestellt, bringt sich aber mit einem Pensum von 80% im Bereich «International Markets & Business Affairs» bei Basel Area ein. Diese Beträge werden sowohl für die Standortpromotion als auch die Innovationsförderung verwendet. Für Zusatzaufträge können weitere Mittel fliessen.

Die Trägerkantone bilden zusammen ein regionales Innovationssystem (RIS). Dieses wird im Bereich der Innovationsförderung durch das Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) im Rahmen der Neuen Regionalpolitik (NRP) mit insgesamt CHF 4'292'222 für die Periode 2020-2023 und somit jährlich mit CHF 1'073'000 unterstützt. Insgesamt wurde 2021 für den Bereich «International Markets & Business Affairs» 2021 CHF 1'826'000 eingenommen. Im Rahmen der Innovationsförderung können Projekte zudem durch Drittmittel mitfinanziert werden. Daher arbeitet Basel Area mit verschiedenen Partnern zusammen.

Einerseits bietet Basel Area die Dienstleistungen Standortpromotion und Innovationsförderung an und arbeitet mit den zentralen Bereichen «International Markets & Business Affairs» sowie «Innovation & Entrepreneurship».

- Basel Area arbeitet eng mit den Standortförderungen der Trägerkantone zusammen und unterhält eine Vielzahl von Partnerschaften mit Verbänden, Technologie- und Gründerzentren, Hochschulen und privaten Unternehmen.
- Mit dem Switzerland Innovation Park Basel Area (SIP Basel Area) bietet Basel Area andererseits Technologie- und Businessparks und Innovationsflächen zur Nutzung an. Auch sind dort die Akzelerator-Programme von Basel Area beheimatet, die von Privatunternehmen, Stiftungen und den Kantonen (lediglich Programmfinanzierung, keine Beiträge an die unterstützten Firmen) mit namhaften Summen unterstützt werden.

Aktuell sind bei Basel Area rund 50 meist in Teilzeit angestellte Mitarbeitende (exkl. Vorstand) tätig.

Bei «International Market & Business Affairs» sind 16 Personen angestellt. Davon sind neun Personen mit 5.3 Vollzeitäquivalenten in der Schweiz tätig. In fünf Ländern arbeiten sieben Repräsentanten mit 3.7 Vollzeitäquivalenten für die Standortpromotion.

Die vertraglich auf Mandatsbasis für Basel Area arbeitenden Repräsentanten sind Profis aus der Branche, die für sich auch weitere Einnahmen-Standbeine führen. Für Basel Area arbeiten aktuell Repräsentanten in Korea (0.2 Stellenprozent), Indien (0.8 Stellenprozent), Frankreich (0.5 Stellenprozent, über den Kanton Jura), China (2 Mal 0.5 Stellenprozent) und USA (0.7 und 0.5 Stellenprozent).

Tabelle 1 Entwicklung der Vollzeitstellen im Bereich Standortpromotion

FTE 2018 - 2022	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022 (prov.)
Standortpromotion ²	5.4	5.5	5.7	5.3	5.3

Die Tabelle enthält die Vollzeitstellen bei Basel Area für die Standortpromotion.

Quelle: Basel Area (2022).

Wird die Erfolgsrechnung von Basel Area auf die verschiedenen Bereiche Standortpromotion und Innovationsförderung aufgeteilt, resultiert für das Jahr 2023 für den Bereich Standortpromotion folgendes Budget (nicht enthalten sind dabei die Personalkosten der zwei vom Kanton Jura zu 50 Prozent zur Verfügung gestellten Mitarbeiter):

² Gemäss Angaben von Basel Area reflektiert der Bestand jeweils den Stichtag per 31.12. (kein Durchschnitt).

Tabelle 2 Budget Standortpromotion 2023

Erfolgsrechnung (in TSD CHF)	
Ertrag	
Erträge Promotion & Akquisition	
Total Ertrag exkl. Mittelflüsse aus anderen Bereichen und Projekten für International Markets	1'488
Mittelflüsse aus anderen Bereichen und Projekten für International Markets	493
Total Ertrag International Markets	1'981
Aufwand	
Aufwand Abteilung International Markets & Business Affairs	-597
Projektaufwand Marketing	-50
Total Aufwand für Dienstleistungen, Aktivitäten, Material	-647
Personalaufwand	-1'246³
Sonstiger Betriebsaufwand, Abschreibungen, Finanzerfolg	-206
Total Aufwand International Markets	2'099⁴

Quelle: Basel Area Business & Innovation.

3.2 Organisation und Prozesse bei der Standortpromotion

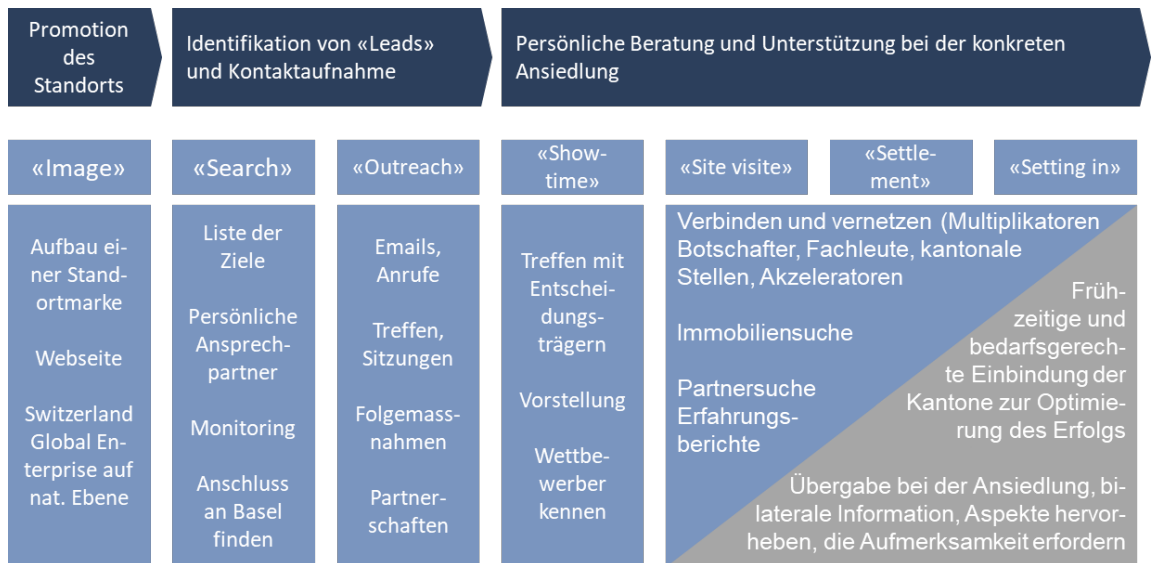
Basel Area beabsichtigt mit der Standortpromotion neue Unternehmen für die Region Basel zu erkennen und von den Standortvorteilen dieser Region zu überzeugen. Bei einer allfälligen Expansion in die Region Basel werden diese Unternehmen individuell und massgeschneidert unterstützt. Dies geschieht mit dem Ziel, der Region Basel mehr Wertschöpfung und Arbeitsplätze und damit einhergehend auch Steuervolumen zuzuführen. Dazu fungiert die Abteilung «International Markets & Business Affairs» von Basel Area als Verkaufsorganisation. Sie verkauft das Produkt «Region Basel» international und berät ansiedlungswillige Unternehmen.

Im Rahmen ihrer Arbeit unterscheidet die Standortpromotion im Wesentlichen drei Prozessschritte (siehe dazu Abbildung 1):

³ Inklusive Anteil am Shared Personal bei Marketing, Kommunikation, Finanzen, HR, IT.

⁴ Rund 100'000 aus Reserven.

Abbildung 1 Wertschöpfung der Standortpromotion von Basel Area



Die Arbeit der Standortpromotion der Basel Area verläuft nach einem strukturierten Prozess. Vom (initiierten) Erstkontakt bis zur Einbindung der Kantone werden mehrere Schritte durchlaufen. Auch die persönliche Beratung und Unterstützung bei der Ansiedlung wird von Basel Area umgesetzt. Im Vergleich dazu wird dieser letzte Prozessschritt in anderen Regionen der Schweiz bereits von den kantonalen Behörden umgesetzt.

Quelle: Darstellung in Anlehnung an Basel Area.

Promotion des Standortes

Wichtige Aspekte mit Blick auf den Prozessschritt «Promotion des Standortes» sind:

- Zur Promotion im Ausland werden u. a. soziale Medien und Veranstaltungen im In- und Ausland eingesetzt. Auch wird in dieser Phase mit der nationalen Standortförderungsorganisation SG-E zusammengearbeitet. Zudem spielen in diesem Zusammenhang auch die grossen weltweit tätigen Beratungshäuser eine wichtige Rolle (z. B. bei der Organisation von «Beauty Contests»).
- In den Zielmärkten Nordamerika, Europa (Deutschland, Frankreich) und Asien (China, Indien, Südkorea) arbeitet Basel Area mit lokal verankerten Repräsentanten (siehe Abschnitt 3.1) zusammen.
- Zentral für Projekte aus entfernteren Märkten ist der etablierte Kontakt zu den weltweit tätigen Beratungshäusern, von denen sich in Europa ansiedlungswillige Unternehmen für ihre Standortentscheidungen gerne beraten lassen.
- Basel Area verkauft jeweils die ganze Region Basel im Ausland. Es werden keine Umsiedlungen von Unternehmen zwischen den Trägerkantonen und innerhalb der Schweiz aktiv unterstützt.
- «Walk in», also spontan mit Basel Area Kontakt aufnehmende Kunden, dürften im Wesentlichen eine Frucht der Promotionsarbeiten (Awareness Building, Image Building) sein.

Identifikation von «Leads»

Lead- und Prospect-Management ist der Kern der Tätigkeit der Standortpromotion. Wichtige Aspekte dazu sind:

- Im Zentrum steht die Bewirtschaftung der Kundenleads sowie Partnering-Events, Messebesuche und Konferenzen. Im Pandemie-Jahr 2020 hat Basel Area den Ansiedlungsprozess komplett digitalisiert. Messen, Roadshows und Partnering-Veranstaltungen wurden durch Online-Konferenzen und Webinare ersetzt. Auch gibt es einen Basel Area Business & Innovation Podcast.
- Im Rahmen der Erarbeitung der Strategie mit Blick auf die Leistungsperiode 2024 bis 2027 untersucht Basel Area primär ausländische lokale Ökosysteme mit Blick auf das Investment-Promotionspotenzial. Dieser «Ökosystemansatz», der den Plattformgedanken stärker in den Fokus rückt, unterscheidet sich dabei bspw. vom Porter-Cluster-Konzept, bei dem ein engerer «Branchencluster» betont wird.
- Die vertraglich auf Mandatsbasis und in Teilzeit für Basel Area tätigen Repräsentanten im Ausland sind Profis aus der Branche. Eine wichtige Frage ist in diesem Kontext, inwieweit die heute verfügbaren Ressourcen vor dem Hintergrund der geplanten Strategie von SG-E ausreichend sein werden respektive optimal eingesetzt sind.
- Durch den Ökosystem-Gedanken treten zunehmend Startups in den Vordergrund, die mit enormen finanziellen Mitteln ausgestattet, aber noch nicht kommerziell tätig sind. Diese suchen das Ökosystem mit dem «kollaborativen Geist», zu dem sie dazugehören wollen.
- Ein wichtiger Aspekt ist die «Vermarktung» des Faktors «genügend Talente». Dabei geht es nicht darum, dass genügend junge Talente ausgebildet werden, sondern dass aufgrund der grossen Pharmafirmen und des vielschichtigen Ökosystems viele Talente hier sind und zum anderen Basel auch aufgrund der hohen Lebensqualität attraktiv für Zuwanderer ist.
- Im «Quality of living city ranking» 2019 von Mercer liegt Basel auf Platz 10. Weitere Städte in den Top Ten sind Zürich (Platz 2) und Genf (Platz 9).⁵ Dagegen schafft es Basel im Expat City Ranking 2021, also unter im Ausland lebenden und arbeitenden Personen, auf Platz 9⁶. Diese Rangierung darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass gerade auch im Bereich der Attraktivität für global tätige Arbeitskräfte auch Handlungsbedarf für die Region Basel identifiziert wurde (Sinniah, 2023).
- Beim Lead- und Prospect-Management werden näher gelegene Märkte wie Europa oder weiter entfernte Märkte wie die USA oder Asien unterschieden. Unternehmen aus entfernteren Märkten suchen primär nach einem «Headquarter». Mit Blick auf Arbeitsplätze handelt es sich in letzterem Fall um grössere Projekte, womit die Kooperation mit Multiplikatoren (SG-E, Repräsentanten, weltweit aktive Beratungshäusern) wichtig ist.

⁵ Siehe <https://mobilityexchange.mercer.com/Insights/quality-of-living-rankings>. Mercer ist mit dem «Quality of living city ranking» der führende Anbieter von Daten zur Lebensqualität von Arbeitnehmern, die ins Ausland entsandt werden.

⁶ Siehe https://cms-internationsgmbh.netdna-ssl.com/cdn/file/cms-media/public/2021-11/Expat-Insider_City-Ranking-Report-2021_1.pdf. Das Expat City Ranking setzt sich aus verschiedenen Kategorien wie der Lebensqualität und den Lebenskosten etc. zusammen. Hinter Basel erreichten die anderen untersuchten Schweizer Städte Platz 21 (Lausanne), Platz 34 (Zürich) und Platz 47 (Genf). Insgesamt wurden 57 Städte untersucht.

Persönliche Beratung und Unterstützung bei der konkreten Ansiedlung

Im letzten Prozessschritt stehen unter anderem die folgenden Aspekte im Vordergrund:

- Kommt für ein ansiedlungswilliges Unternehmen die Region Basel in Frage, unterstützt Basel Area entsprechende «Beauty Contests», an denen die Region präsentiert wird. Hat sich jedoch das Unternehmen für einen der drei Kantone als möglicher Standort entschieden, vertritt Basel Area die Interessen des ausgewählten Kantons. Es folgt die persönliche Beratung des Unternehmens durch Basel Area. Eine Frage in diesem Zusammenhang ist, inwieweit die heutige Organisation mit einer kantonsübergreifenden Basel Area und drei separaten kantonalen Wirtschaftsförderungen auch im Hinblick auf Vertraulichkeit und Transparenz noch zielführend ist (siehe dazu auch Abschnitt 4.2.3).
- Im Vergleich zu Basel Area vollziehen andere regionale Standortpromotion wie bspw. Greater Geneva Bern Area (GGBA) das «Handover» an die Kantone früher. Basel Area nimmt dagegen auch weitgehend die persönliche Beratung wahr, dies unter Einbezug der kantonalen Verwaltungen wie die Steuerverwaltung, Arbeitsämter (Arbeits- und Betriebsbewilligungen) oder die kantonalen Wirtschaftsförderungen.

3.3 Summarische Beurteilung aus externer Sicht

Mit Blick auf die Evaluation der Standortpromotion Basel Area sind folgende Rahmenbedingungen von Bedeutung:

- Die Region Basel steht in einem intensiven internationalen Standortwettbewerb, weshalb jeweils auch die Aussenwahrnehmung von Bedeutung ist⁷. Vergleichsweise kleine Standortpromotionen sind somit stärker herausgefordert.
- Auch national steht die Region Basel im Wettbewerb mit Regionen, die vergleichbare Standortvorteile aufweisen (z. B. Zug oder Genf).
- Die Differenzierbarkeit der eigenen Standortstärken im Vergleich zu anderen Konkurrenzstandorten ist herausfordernd, weshalb auch die Bedeutung von Ökosystemen in den Fokus der Standortpromotion gelangt (siehe dazu Abschnitt 4.1).

Organisation und Prozesse der Standortpromotion lassen sich unter diesen Rahmenbedingungen wie folgt beurteilen:

- Grundsätzlich verkauft Basel Area die gesamte Region Basel und fokussiert erst dann auf einen Kanton, wenn das ansiedlungswillige Unternehmen entsprechende Präferenzen hat. Die Expertengespräche mit Vertretern der Trägerkantone und von Basel Area haben gezeigt, dass diese Neutralität seitens Basel Area gelebt und anerkannt wird.
- Die Zuständigkeiten zwischen den verschiedenen Akteuren sind definiert und werden eingehalten. Die Kantone sind für das attraktive Produkt (attraktive und wirtschaftsfreundliche Standortbedingungen) zuständig, zu dem die Innovationsförderung von Basel Area und der Switzerland Innovation Park Basel Area ebenfalls einen Beitrag leisten. Die Standortpromotion von Basel Area ist dagegen für die Verpackung, den Verkauf und die Beratung, die kantonalen Wirtschaftsförderungen für die Bestandspflege zuständig. Im Rahmen der Expertengespräche wurde diesbezüglich erwähnt, dass ein Verbesserungspotential im Hinblick

⁷ Im aktuellen City Brand Index, der 13 Attribute in verschiedenen Dimensionen misst, liegt Basel auf dem 48. Platz von 50 kleineren und grösseren Städten (siehe dazu <https://www.ipsos.com/en-us/news-polls/London-Ranks-as-the-Top-City-Brand>).

auf Rückmeldungen von Basel Area zu den Verkaufserfahrungen an die Trägerkantone besteht.

- Aus der Sicht der Kantone wird teilweise nach wie vor eine Diskrepanz mit Blick auf die strategische Ausrichtung der Standortpromotion wahrgenommen. Dabei geht es darum, dass die Kantone unterschiedliche Standortfaktoren aufweisen:
 - Kanton Basel-Stadt: Life Science/Biotech und Headquarter (Vision Stadt);
 - Kanton Jura: Günstige Flächen, Maschinenbau, Uhrenindustrie (Vision Land)⁸;
 - Kanton Basel-Landschaft: Kombination der beiden vorangehenden Kantone, wobei auch unterschiedliche Branchenschwerpunkte an den verschiedenen Standorten auszumachen sind (z. B. Allschwil, Pratteln, Muttenz).

Letztlich haben die Kantone für sich die Frage nach wie vor nicht abschliessend geklärt, was aus ihrer Sicht Basel Area im Ausland primär vermarkten sollte. Wo dagegen im Ausland die Aktivitäten stattfinden, steht mit dem Fokus auf spezifische Zielländer nicht in Frage. Es sind die Zielländer Nordamerika, Deutschland, Frankreich, China, Indien, und Korea. Aber auch mit Blick auf die Zielbranchen ist im Vergleich zur Evaluation 2019 im Lichte der Vermarktung spezifischer Ökosysteme ebenfalls ein klarerer Fokus ersichtlich.

- Mit den Leistungen der Standortpromotion von Basel Area werden die von den Trägerkantonen in den Statuten von Basel Area formulierten Erwartungen insgesamt erfüllt. Wir konstatieren auf der Grundlage der Expertengespräche mit den Vertretern der Trägerkantone, dass Basel Area ihr Mandat zur Standortpromotion sehr gut erfüllt.
- Insbesondere hat sich Basel Area während der Corona-Krise gut positioniert. Über Webinare wurde eine permanente Gesprächskultur aufgebaut. Zahlreiche Aktivitäten aus der Innovationsförderung konnten auf diese Weise von der Standortpromotion genutzt werden. Die Ansiedlungszahlen haben sich entsprechend weiterhin gut entwickelt (siehe dazu auch Tabelle 3).

Tabelle 3 **Ansiedlungsentwicklung aufgrund von Basel Area**

Aktivitäten	2018	2019	2020	2021	Total
Kundenbesuche in der Region Basel	69	90	38	41	238
Kundenbesuche im Ausland	186	194	206	169	755
Beratungen	403	573	466	522	1964

Zwischen 2018 und 2021 hat das Team «International Markets & Business Affairs» zusammen mit den «Multiplikatoren» insgesamt 993 Kunden besucht (über 70 Prozent mehr als in der Periode 2015 bis 2018!). 238 Kunden wurden von Basel Area am Standort Basel im Rahmen ihrer Standortsuche betreut.

Quelle: Basel Area (2022).

⁸ Basel Area hat durch den Bereich Produktionstechnologien bewusst einen Bereich etabliert, bei dem die Stärken der ländlichen Regionen im Mittelpunkt stehen, wie z. B. Landpreise und ein Umfeld aus Produktionsfirmen.

3.4 Zwischenfazit

In Bezug auf die Organisation und die Prozesse im Bereich Standortpromotion von Basel Area und die Ansiedlungsentwicklung darf folgendes festgehalten werden:

- Grundsätzlich existiert eine klare Arbeitsteilung zwischen den kantonalen Wirtschaftsförderungen und Basel Area, wobei die Übergabe der Betreuung von Ansiedlungen im Vergleich mit anderen Kantonen relativ spät im Prozess erfolgt.
- Es herrscht ein klar strukturierter Prozess der Standortpromotion, der die verschiedenen «Tools» von der Promotion des Standortes bis zur effektiven Ansiedlung regelt.
- Die persönliche Vertretung im Ausland ist bei Basel Area im Vergleich mit anderen ähnlichen Organisationen in der Schweiz eher weniger ausgeprägt.
- Aufgrund der klaren Prozesse und der Aktivitäten im Bereich Innovationsförderung konnten auch die Herausforderungen während der «Corona-Jahre» bei Basel Area insgesamt aber auch bei der Standortpromotion im Speziellen gut gemeistert werden.

4 Standortpromotion und Innovationsförderung bei Basel Area Business & Innovation

Vorliegend wird die Arbeit der Standortpromotion und der Innovationsförderung in den Ökosystem-Kontext von Switzerland Global Enterprise (S-GE) eingebettet und auf dieser Grundlage aufgezeigt, wie sich das Synergiepotenzial und die Zusammenarbeit zwischen den beiden Bereichen darstellt.

Im Folgenden ordnen wir die Standortpromotion in den Kontext von Basel Area ein (Abschnitt 3.1), äussern uns zu Organisation und Prozessen der Standortpromotion (Abschnitt 3.2) und ziehen basierend auf der Einschätzung der Trägerkantone ein erstes Zwischenfazit (Abschnitt 3.3).

4.1 Bedeutung der Ökosysteme für die Standortpromotion

Traditionell wurden Standort-Promotionsaktivitäten in Anlehnung an das Porter-Konzept der Branchencluster umgesetzt. Das Aufkommen der Startup- und Plattformökonomie verlangt jedoch nach einer umfassenderen Einbettung der Standortpromotion. Dazu geeignet ist das Ökosystem-Konzept, das im Folgenden erläutert wird.

Der Ökosystemgedanke lässt sich im Ansatz bereits in volkswirtschaftlichen Bedeutungsstudien erkennen. Fokussiert eine Bedeutungsstudie für einen Sektor auf die direkte und indirekte Wertschöpfung der betrachteten Branche (über Input-Output-Multiplikatoren), geht der Ökosystem-Ansatz über diese Branchengrenze hinaus. Der in Bedeutungsstudien ermittelte Multiplikator stellt damit eine Mindestgrösse dar, denn beim Terminus Ökosysteme wird typischerweise von stark vernetzten Akteuren aus unterschiedlichen Branchen ausgegangen, die innovative Produkte und Dienstleistungen auf der Grundlage führender Technologien und partnerschaftlich anbieten.

Ökosysteme sind als sich dynamisch entwickelnde Gemeinschaften von Unternehmen unterschiedlichster Grösse und Ausrichtung, Startups, Forschungszentren und Universitäten, Investoren, Berater, Anwälte, Kantone und Regulierungsbehörden etc. zu verstehen. Der Mehrwert von Ökosystemen steigt durch regionale Spill-over-Effekte, durch gemeinsam genutzte Ressourcen,

durch gemeinsame Geschäftsmodelle und durch die Hinzufügung weiterer Akteure (Netzwerkeffekte⁹) überproportional an.

Der Ökosystem-Fokus wurde ursprünglich von den verschiedenen Regionen (wie Basel Area, GZA etc.) angeregt und später durch Switzerland Global Enterprise (SG-E) aufgegriffen. Basierend auf einer nationalen Ökosystem-Studie regt SG-E an, dass die Schweiz ihre Ressourcen bündeln und sich neu auf fünf spezifische Ökosysteme fokussieren sollte, nämlich auf:

- Life Sciences,
- Future of Food / FoodTech,
- Future of Finance,
- Industrie 4.0 und
- Digitaltechnik.

Für die fünf Ökosysteme werden von SG-E sechs spezifische zugrundeliegende Technologien und Fähigkeiten hervorgehoben, nämlich Robotik, Daten und Analytik (inkl. Künstliche Intelligenz), Blockchain, Biotechnologie, Mikrotechnologie sowie Materialwissenschaft und Ingenieurwesen.

Die führende Rolle der Schweiz bei Life Sciences und Future of Finance ist weltweit anerkannt, wobei Future of Finance für die Region Basel weniger im Vordergrund steht. Drei der von SG-E präferierten Ökosysteme entsprechen ebenfalls den von Basel Area in den Fokus gerückten Ökosystemen.

- Das aus Sicht von Basel Area wichtigste Ökosysteme liegt weiterhin im Themenfeld Life Sciences. Dank Unternehmen wie Syngenta oder Bayer Crop Sciences ist aber ebenfalls Future of Food bzw. FoodTech und AgroTech ein Ökosystem-Schwerpunkt¹⁰. Dazu kommt als drittes Ökosystem Industrie 4.0 hinzu.
- Aus der Perspektive der Standortpromotion bedeutet die Ökosystem-Neuaustrichtung, dass die Arbeit der Repräsentanten im Ausland spezifischer fokussiert wird. Es sind entsprechend die «Pendent-Ökosysteme» im Ausland zu finden und anzusprechen. Im Kontext mit Life Sciences oder Future of Food bzw. FoodTech stehen vermehrt auch Forschungsk Kooperationen im Vordergrund, die ebenfalls Ansiedlungen generieren können.

Die von SG-E angedachte Bewerbung von fünf ausgewählten Ökosystemen hat aus der Perspektive der Standortpromotion von Basel Area spezifische Vor- und Nachteile. Ein Vorteil besteht darin, dass die von SG-E geplanten Ökosysteme mehrheitlich deckungsgleich mit der strategischen Fokussierung von Basel Area sind. Nachteilig ist, dass damit einhergehend auch andere Regionen der Schweiz auf die drei Ökosysteme von Basel Area setzen und dort fokussierter tätig sind. Somit steigt der Druck auf Basel Area, in den Pendent-Ökosystemen im Ausland besser präsent zu sein.

⁹ Netzwerkeffekte sind auch für Plattformen zentral. Allerdings ist nicht jedes plattformbasierte Geschäftsmodell zugleich ein Ökosystem. Vice versa wird auch nicht jedes Geschäftsmodell eines Ökosystems über eine Plattform technologisch umgesetzt. Dies ist allerdings häufig der Fall, weil Plattformen die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells massiv beschleunigen.

¹⁰ Im Rahmen der Expertengespräche wurde in diesem Kontext auch auf weitere diesbezügliche Initiativen in der Region wie das gemeinsame Projekt zwischen dem Ebenrain-Zentrum für Landwirtschaft, Natur und Ernährung (Ebenrain), der Bio-Nordwestschweiz und dem Forschungsinstitut für biologischen Landbau (FiBL) in Frick hingewiesen.

Für die Standortpromotion ist im Ökosystem-Kontext eine vergleichsweise noch engere Abstimmung mit den kantonalen Wirtschaftsförderungen wichtig, also zwischen den Trägerkantonen und Basel Area, die mit ihren Akzeleratoren und Initiativen bereits zunehmend ökosystem-kompatibel unterwegs ist. Durch das Ziel, den führenden Industrien der Basel Area mit verschiedenen Initiativen zu Wachstum zu verhelfen, baut sie bereits effizient an Ökosystemen bestehend aus Gesundheitsbranche, Life Sciences und Produktionstechnologien.

4.2 Gemeinsames Management der zentralen Bereiche von Basel Area

Die strategische Neuausrichtung von S-GE auf Ökosysteme wurde bei Basel Area bereits vor sieben Jahren initiiert, indem die beiden Bereiche «Innovationsförderung» und «Standortpromotion» unter eine gemeinsame Geschäftsleitung gestellt wurden. Die Absicht bestand darin, den Innovationsstandort zu vermarkten. Dazu braucht es die enge Zusammenarbeit zwischen dem Entwicklungs- und Unternehmens-Pflegeteam und den Akquisitionsteams, die zentral geführt werden. Es gibt bei Basel Area darüber hinaus ein Marketing-/Kommunikations-Team, das eine Scharnierfunktion wahrnimmt.

Im Folgenden wird das Zusammenspiel der Standortpromotion und der Innovationsförderung aufgezeigt. Daher werden die beiden Aufgabenbereiche vorerst funktional voneinander abgegrenzt und anschliessend der Synergiegehalt der beiden Aktivitäten herausgearbeitet.

4.2.1 Standortpromotion bzw. Investment Promotion

Standortpromotion impliziert im Grundsatz, dass Investitionen in der Region Basel gefördert werden. Einzelpersonen und Unternehmen soll geholfen werden, einen idealen Standort für die Weiterentwicklung ihres Geschäfts im Grossraum Basel zu finden.

Die Beratung erfolgt umfassend mit Blick auf Aufbau und Präsenz in der Region. Angeboten werden zahlreiche Unterstützungsmassnahmen, die zum Aufbau einer Unternehmenspräsenz beitragen. Dazu führt Basel Area ein umfangreiches Partnernetz aus verschiedensten Bereichen wie Technologie, Immobilien, Unternehmensgründung, Finanzierung, Relocation usw.

Im Kern werden gezielt potenzielle Ansiedlungskunden angesprochen und während des gesamten Ansiedlungsprozesses umfassende Dienstleistungen geleistet. Sie umfassen die massgeschneiderte Unterstützung und Hilfe bei Entscheidungsfindungen im Prozess der Expansion von Geschäftsaktivitäten in die Region (siehe dazu Abschnitt 3.2).

4.2.2 Innovationsförderung bei Basel Area

Die Innovationsförderung erfolgt im Kern mit zwei unterschiedlichen Aktivitätsfeldern.

- Einerseits soll mit der Innovationsförderung Innovation beschleunigt werden. Wer innovative Geschäftsideen hat (unabhängig ob Startup, KMU oder eingessenes Unternehmen), wird von Basel Area beraten. Es gibt dazu Förderprogramme, Impulsprojekte, Veranstaltungen und Workshops sowie kollaborative Arbeitsräume.
- Bei der Innovationsförderung fungiert Basel Area seit 2018 andererseits als Betreiber einer der fünf Standorte des Schweizerischen Innovationsparks (Switzerland Innovation). Der Switzerland Innovation Park Basel Area (SIP Basel Area) ist eine Infrastrukturgesellschaft,

die vom Innovationsteam der Basel Area betrieben wird. Sie ist an vier Standorten (Allschwil, Basel, Jura und Novartis Campus in Basel) aktiv.¹¹

Am Hauptstandort Allschwil liegt der Schwerpunkt auf Biotechnologie und Medizintechnik, in Basel selbst auf digitaler Gesundheit und im Jura auf Medizintechnik, digitaler Gesundheit, Gesundheitstechnologie sowie industrieller Transformation. In den Innovationsparks werden Betriebe betreut bezogen auf Projekte, auf Betriebszusammenführungen, zur Durchführung von Anlässen, im Kontext mit der Kontaktvermittlung zwischen Start-ups und etablierten Firmen etc.

- Basel Area vermietet mit dem Hut des Innovationsparks-Vertreters Büroflächen¹², weshalb diesbezüglich eine «Firewall» gegenüber der Standortpromotion besteht, die gegenüber dem Standortentscheid neutral ist.

In den Innovationsparks führt Basel Area Business & Innovation Katalysatorprojekte und fungiert als Akzelerator und Inkubator für Startups. Unternehmen werden auf diese Weise bei der Suche nach dem idealen Umfeld für den Ausbau ihrer Geschäftsidee und ihres Innovationspotenzials unterstützt.

Die Akzelerator-Programme bringen Unternehmer und Innovatoren in Kontakt mit Experten, Partnern, Gleichgesinnten und Investoren. Sie funktionieren jeweils nach einem ähnlichen Prinzip, indem sie im Rahmen eines Selektionsprozesses nach Projekten oder Startups in spezifischen Bereichen suchen, bei denen spezifische Technologien und Infrastrukturen im Zentrum stehen. Daher beteiligen sich auch Privatunternehmen und Stiftungen finanziell mit namhaften Unterstützungsbeiträgen. Ziel ist es, das Ökosystem bestehend aus Gesundheitsbranche, Life Sciences und Produktionstechnologien auszubauen. Angesprochen sind Gründer und Hightech-KMU.

- Beim Akzelerator «BaseLaunch» steht der Bereich Innovation in Therapeutika und Biotechnologie im Fokus. Es werden Firmengründungen und die Zusammenarbeit mit etablierten Biopharma-Partnern unterstützt. BaseLaunch widmet sich Startups von BioTech und Pharma Development. Pharmaunternehmen und Risikokapitalfonds unterstützen Jungunternehmen bei der Entwicklung hochmoderner Therapeutika.

Maximal wird ein Projekt, um das man sich bewerben kann, mit CHF 500'000 unterstützt. Basel Area gestaltet Packages mit privatem Geld, Flächen und berät Firmen. Spezifisches Knowhow holt die Standortpromotion bei der Innovationsförderung. BaseLaunch hilft ab der Gründung bis zur «Series-A-Finanzierung» beim Aufbau des Unternehmens.

«BaseLaunch» wurde im Frühjahr 2017 lanciert und wird im Innovationspark-Standort Allschwil (Kanton Basel-Landschaft) und im Tech Park Basel (Kanton Basel-Stadt) geführt, der sich auf Biotechnologie und Medizintechnik fokussiert.

- Beim Akzelerator «DayOne» geht es um die Förderung innovativer Startups im Gesundheitsbereich. Im Gesundheitsökosystem der Basel Area finden sich weltweit führende Forschungsinstitute, Medizintechnik-, Biopharma- und Diagnostikunternehmen. Die Zukunft ist Präzisionsmedizin und personalisierte Medizin. Es geht um die optimale Nutzung digitaler Technologien und um ein kollaboratives Umfeld. DayOne bietet daher Stakeholdern aus

¹¹ Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang, dass in der Region auch weitere Akteure wie zum Beispiel die Universitäten oder Fachhochschulen Innovationsförderung betreiben.

¹² Aktuell wird der Innovationspark über Mieten finanziert. Mieter sind eigene Startups, Startups aus dem Ausland und Grossfirmen, sowie die Akzeleratoren-Programme, die Firmensiedlungen generieren. Marginale weitere Einnahmen sind von Veranstaltungen. Die Kantone finanzieren bis 2032 ein allfälliges Defizit.

verschiedenen Disziplinen und Branchen Events, Katalysatorprojekte, Akzelerator-Programme für Startups etc. an. Seit Herbst 2021 können sich bei DayOne auch Unternehmen aus der Prävention, Diagnostik und Behandlung für einen Platz im Förderprogramm bewerben.

«DayOne Healthcare» wurde 2018 gestartet. Das Akzelerator-Programm wird schwergewichtig im Innovationspark im Kanton Basel-Stadt (Novartis Campus) beherbergt, der sich auf digitale Gesundheit fokussiert.

- Beim Akzelerator «i4Challenge» (Industrie 4.0 Challenge) geht es um den Bereich der industriellen Transformation. Dabei werden Startups und KMU und neue Ideen im Bereich Industrie 4.0 unterstützt. i4Challenge fördert Produktionstechnologien und ein innovatives Industrieökosystem. Die teilnehmenden meist Startups und KMU erhalten Zugang zu Partnern, Mentoren, Gleichgesinnten und potenziellen Kunden.

«i4Challenge» wurde 2018 gestartet und wird vom Innovationspark des Kantons Jura in der Nähe von Delémont geleitet, der sich auf digitale Gesundheit, Gesundheitstechnologie, industrielle Transformation und Medizintechnik fokussiert.

4.2.3 Beurteilung der Zusammenarbeit

Den Expertengesprächen entnehmen wir, dass die gemeinsame Geschäftsleitung für die Standortpromotion und die Innovationsförderung insgesamt positiv zu beurteilen ist. Die Zusammenarbeit funktioniert im Grundsatz, wobei die Vernetzung zwischen den Teams der Standortpromotion und der Innovationsförderung sowie die vertikale Vernetzung mit den Kantonen noch optimiert werden könnte.

Offen ist, inwieweit zwischen Innovation und Standortpromotion die gleiche Denkweise in den Teams herrscht. In der Standortpromotion sind Verkäufer, in der Innovationsförderung sind primär Moderatoren aktiv. Hilfreich wäre es, für die anvisierten Ökosysteme gemeinsame und kantonsübergreifende Teams zu schaffen, die sich institutionalisiert austauschen und dadurch stärker auf konkrete Trends und Fragestellungen eingehen können. Darüber hinaus könnten auch die technischen Hilfsmittel für die Zusammenarbeit optimiert werden. Bisher fehlt bspw. eine Plattform, auf der gemeinsame Präsentationen gespeichert sind, auf die alle Zugriff haben. Auf diese Weise könnten Basel Area und die Trägerkantone besser «mit einer Stimme» sprechen.

Eine weitere Frage, die sich die Trägerkantone stellen sollten, ist diejenige nach der grundsätzlichen Arbeitsteilung zwischen der kantonsübergreifenden Basel Area und den kantonal organisierten Wirtschaftsförderungen. Die aktuelle Organisation und Aufgabenteilung beinhaltet an vielen Stellen Konflikt- und Abgrenzungsthemen. Diese stellen heute aufgrund der personellen Ausgestaltung und der grundsätzlich erfolgreichen Arbeit von Basel Area kein Problem dar. Sollte sich aber die personelle Zusammensetzung bei den Trägerkantonen ändern, oder sich eine weniger erfolgreiche Phase von Basel Area einstellen, ist offen, inwieweit die heutigen Strukturen geeignet sind, solche Krisensituationen zu meistern.

Auf der Grundlage der Expertengespräche geht hervor, dass sich über die im Zeitpfad gestiegene Bedeutung der Innovationsparks die Abstimmung zwischen Innovationsförderung und Standortpromotion verbessert hat. In der Vergangenheit waren die Erwartungen an Basel Area im Zweifel höher als das, was Basel Area bieten konnte. Mit den Innovationsparks konnte ein sehr guter Ausgleichsmechanismus geschaffen werden. Durch die Innovationsparks haben die Kantone eine eigenständige Visibilität.

In den von Basel Area entwickelten Akzeleratoren-Programmen wie DayOne oder BaseLaunch ist die Akquisition und Innovationsförderung verschmolzen. Mit BaseLaunch werden Projekte aus der ganzen Welt akquiriert und aus diesen Unternehmen gebildet. Innovation ist insofern eine zentrale Verkaufsmassnahme. Grundsätzlich kann man sich nur gut verkaufen, wenn man tiefe Fachkenntnisse hat. Insbesondere spielen die Akzeleratoren in den Kantonen eine wichtige Rolle, weil so ausländische Firmen angesprochen werden können. Noch erfolgen bei Basel Area rund 60 Prozent der Ansiedlungen im Bereich Life Sciences. Wichtig ist insofern, zusätzlich weitere Unternehmen im Bereich Chemie und Produktionstechnologien anzusiedeln.

Eine Verbesserung wird aus Expertensicht erwartet, in dem Masse wie die Akzeleratoren die gleichen oder zumindest die ähnlichen Zielbranchen und -märkte wie die Standortpromotion ansprechen. Auf diese Weise würden sie als Marketing-Instrument dienen, von dem die Standortpromotion direkt profitieren könnte. Die Kantonsvertreter gehen davon aus, dass die Akzeleratoren die Kerntreiber der Standortpromotion sein müssten. Daher wird im Rahmen der Expertengespräche auch die Frage aufgeworfen, inwieweit aus der Perspektive der Vermarktung der Trägerkantone von Basel Area die Innovationsförderung von Basel Area primär aus dem Management der Akzeleratoren bestehen sollte.

Basel Area ist inzwischen in einer Art «Steady state». Die zwei Kulturen «Promotion» und «Innovation» sind zunehmend synergetisch aktiv. Auch das dritte Element, der inzwischen durch Basel Area gemangte Switzerland Innovation Park (SIP AG) ist erfolgreich. Der Innovationspark als Teil der Innovationsförderung fungiert als Katalysator für (Startup-)Innovation und Fortschritt. Das durch den Innovationspark wachsende Innovationsumfeld in der Region Basel ist wiederum sehr zentral für den Erfolg der Standortpromotion der Basel Area.

4.3 Zwischenfazit

In Bezug auf das Zusammenspiel Innovationsförderung und Standortpromotion von Basel Area kann folgendes festgehalten werden:

- Basel Area hat die Empfehlungen der Evaluation 2019 in ihre Arbeit einbezogen. Vor allem die Strategiediskussionen dürften die Zusammenarbeit zwischen den Regionen untereinander und mit Basel Area mit Blick auf die Standortpromotion befruchtet haben. In der zweiten Periode sind von Basel Area auch die Entwicklungsarbeiten für die gemeinsame Vermarktung des Standorts durch Innovationförderung und Standortpromotion) erfolgreich fortgesetzt worden.
- Basel Area will in doppelter Hinsicht Wertschöpfung in die Region Basel bringen. Zum einen ist sie mit der klassischen Standortpromotion aktiv, bei der auch etablierte Unternehmen angesiedelt werden (wie z. B. Moderna). Zum anderen sind es Akzeleratoren-Projekte, bei denen die Innovationsförderung eine zentrale Rolle spielt.
- Die Innovationsparks können für die Standortpromotion und die Innovationsförderung eine Scharnierfunktion wahrnehmen, zumal sie drei Akzeleratoren beherbergen. Sie könnten daher die gleichen Zielbranchen und -märkte wie die Standortpromotion ansprechen und auf diese Weise als Marketing-Instrument dienen, von dem die Standortpromotion direkt profitiert.

- Organisationen nutzen vermehrt Ökosysteme, um innovativer zu sein, ihren Betrieb und Prozesse umzugestalten, Sektorengrenzen zu hinterfragen und damit ihren Kunden und Stakeholdern besser zu dienen. Die Orchestrierung von Daten, Technologie und Beziehungen kann die transformative Kraft von Ökosystemen nutzbar machen.
- Insgesamt geht der Trend bei der Standortpromotion in Richtung Ökosysteme. Vorteilhaft ist diesbezüglich, dass Switzerland Global Enterprise plant, sich auf ähnliche Ökosysteme zu fokussieren, wie dies bei Basel Area der Fall ist. Davon dürften Basel Area, aber auch andere regionale Standortpromotionen in der Schweiz profitieren.
- Durch den nationalen Ökosystemfokus hat sich der Standortwettbewerb innerhalb der Schweiz intensiviert. Basel Area ist somit gehalten, im Rahmen der Suche nach Pendant-Ökosystemen im Ausland verstärkt aktiv zu sein und ihre Ressourcen mehr als bisher zu bündeln.
- Schliesslich stellt sich im Kontext der aktuellen Organisation die Frage, wie «krisenresistent» die Arbeitsteilung zwischen der kantonübergreifenden Organisation Basel Area und den kantonalen Wirtschaftsförderungen ist.

5 Leistungsausweis Basel Area 2018 bis 2021

Als zentrales Ergebnis der Standortpromotion von Basel Area ist die Ansiedlung von Unternehmen und der damit verbundenen Arbeitsplätze zu sehen. Dies geht auch aus den durchgeführten Expertengesprächen mit den Trägern von Basel Area hervor und stellt auch das Selbstverständnis der Verantwortlichen von Basel Area dar. Ein wichtiger Aspekt bei der Evaluation der Tätigkeiten der Standortpromotion von Basel Area beschäftigt sich infolgedessen mit den Erfolgen bezüglich Ansiedlung in den letzten Jahren.

In den nachfolgenden Abschnitten gehen wir zunächst auf die Datengrundlage ein (Abschnitt 5.1) und betrachten anschliessend die erfolgten Ansiedlungen aus verschiedenen Perspektiven (Abschnitt 5.2). Dabei wird der Ansiedlungserfolg hinsichtlich der Branchen- und Länderverteilung analysiert und auf die Kantone geschlüsselt betrachtet. Wir beschliessen das Kapitel mit einem weiteren Zwischenfazit (Abschnitt 5.3).

5.1 Datengrundlage

Die Grunddaten für die Analyse der Ansiedlungen in den Jahren 2018 bis 2021 wurden uns für diese Evaluation von Basel Area zur Verfügung gestellt und von uns im Hinblick auf verschiedene Analysenoptiken zusammengefasst sowie ausgewertet. Eine Plausibilisierung der Grunddaten konnte jedoch nicht durchgeführt werden.¹³

Zudem ist zu erwähnen, dass es sich bei den nachfolgenden Auswertungen nicht um alle in den entsprechenden Jahren in der Region Basel angesiedelten Unternehmen handelt. Gemäss Evaluationsauftrag untersuchen wir bei den Ansiedlungen diejenigen, die in Zusammenhang mit der Standortpromotion von Basel Area stehen. Selbstverständlich haben sich in den Jahren 2018 bis

¹³ Eine detaillierte Übersicht über die für die Analyse verwendeten Daten findet sich im Anhang im Abschnitt 7.3.

2021 auch noch weitere Unternehmen entschieden, ihre Zelte am Standort Basel aufzubauen. Dabei kann es sich beispielsweise um Standortverlagerungen aus andere Kantone handeln, die ohne Vermittlung von Basel Area oder einer anderen Behörde in die Region Basel gezogen sind.

5.2 Ansiedlungen

In der letzten Evaluation der Standortpromotion konnten für die beiden betrachteten Jahre 2016 und 2017 31 Unternehmen pro Jahr angesiedelt werden. Betrachtet man die für diese Evaluation relevante Zeitperiode der Jahre 2018 bis 2021, lag dieser Wert mit 32 Unternehmen pro Jahr praktisch gleich hoch. Dies ist insofern beachtlich, als mit den Jahren 2020 und 2021 die beiden Corona-Jahre in diese Zeitperiode gefallen sind. Von den 128 über die Jahre 2018 bis 2021 insgesamt in der Region Basel neu angesiedelten Unternehmen zeichnete Basel Area für 76 Prozent der Ansiedlungen verantwortlich. Bei 14 Prozent der neu angesiedelten Unternehmen war die nationale Standortpromotion SG-E involviert, bei 6 Prozent andere kantonale Behörden (vgl. Tabelle 4).

Mit diesen 128 neuen Unternehmen war ein Zuwachs von knapp 500 Arbeitsplätze verbunden. Somit startete ein neu angesiedeltes Unternehmen im Durchschnitt der Jahre mit rund 4 Arbeitsplätzen (vgl. Tabelle 4). Betrachtet man diese Durchschnittsgrösse über die Kantone, so weisen die neu angesiedelten Unternehmen im Kanton Jura eine leicht höhere durchschnittliche Anzahl an Arbeitsplätzen auf (4.9) als in den anderen Kantonen. Die könnte vermutlich auch mit der eher auf Produktion orientieren Unternehmensfunktionen im Kanton Jura zusammenhängen.

Tabelle 4: Entwicklung der Neuansiedlungen und Arbeitsplätze

Neuansiedlungen	2018	2019	2020	2021	Total	Durchschnitt pro Jahr
Total	33	29	27	39	128	32.0
Basel Area	25	25	17	30	97	24.3
S-GE	2	3	8	5	18	4.5
Kantonale Behörde	1	1	2	4	8	2.0
Andere	5	0	0	0	5	1.3
Arbeitsplätze	2018	2019	2020	2021	2022	Durchschnitt pro Jahr
Arbeitsplätze	139	66	129	164	498	124.5
Arbeitsplätze pro Unternehmen	4.2	2.3	4.8	4.2	3.9	3.9

In der Tabelle sind die Neuansiedlungen der Jahre 2018 bis 2021 sowie das Total und der Durchschnitt pro Jahr in Bezug auf die für die Ansiedlung verantwortliche Organisation abgetragen. Bei drei Viertel der Ansiedlungen war die Basel Area involviert. Zudem zeigt die Tabelle die mit den Ansiedlungen verbundenen Arbeitsplätze in der Region Basel sowie die durchschnittliche Grösse der neu angesiedelten Unternehmen.

Quelle: Daten BaselArea, Auswertung und Aufbereitung Polynomics.

Die relativ kleine Unternehmensgrösse ist für Neuansiedlungen der klassische Fall. Geht es um die Wahl eines neuen Hauptsitzes für den europäischen Markt (Headquarterfunktion) und/oder um einen Markteintritt in den schweizerischen Markt (Vertriebsfunktion), wird typischerweise mit wenigen Mitarbeitenden gestartet.

In diesem Zusammenhang wäre es für die Evaluation wünschenswert, wenn die jeweils pro Jahr neu angesiedelten Unternehmen systematisch hinsichtlich ihrer Entwicklung beobachtet würden.

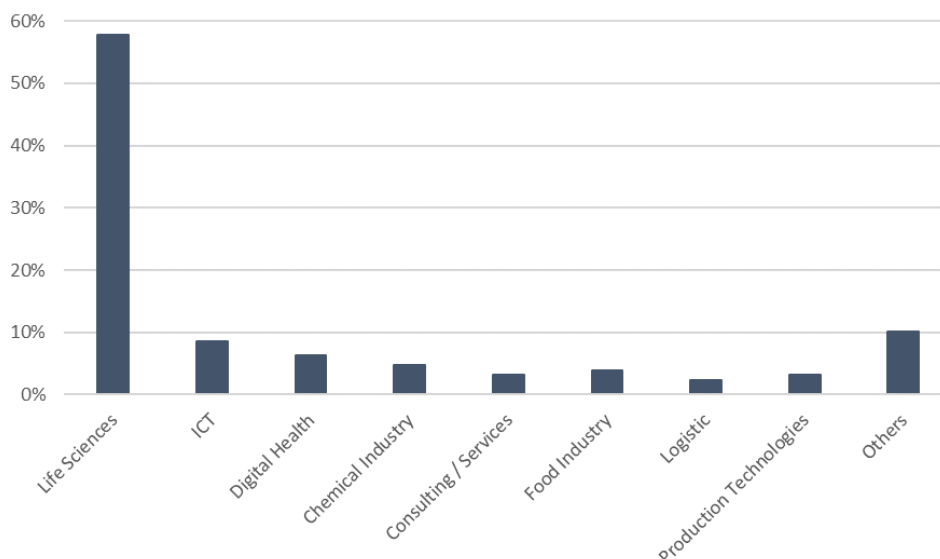
Wir vermuten, dass gerade bei erfolgreichen Ansiedlungen die Zahl der Arbeitsplätze über die Zeit zunimmt. Die in der Statistik dokumentierten neu geschaffenen Arbeitsplätze im Ansiedlungsjahr repräsentieren somit nur einen Teil des Erfolges der Standortpromotion von Basel Area.

5.2.1 Ansiedlung nach Branchen

Die Region Basel mit den Trägerkantonen Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura verfügt über viele ausgezeichnete Standortfaktoren, deren Ausprägung nicht in allen Kantonen gleich ist. Diese unterschiedliche Standortqualität führt auch dazu, dass sich die Ansiedlungsvoraussetzung sowohl hinsichtlich Branchen als auch Unternehmensfunktionen unterscheiden. Etwas vereinfacht zusammengefasst, sind es im Kanton Basel-Stadt eher Branchen und Unternehmensfunktionen, die weniger Fläche benötigen, wohingegen im Kanton Jura tendenziell Unternehmensfunktionen mit stärkerem Flächenbedarf interessant sind. Der Kanton Basel-Landschaft verfügt schliesslich über eine Kombination der beiden Aspekte sowie eine breite Palette an Branchen.

Wirft man einen Blick auf die Branchen, aus denen die angesiedelten Unternehmen stammen, so dominierte auch in den letzten Jahren die Pharma- und Chemische Industrie. Interessant ist, dass die Abhängigkeit der Standortpromotion von Basel Area von diesen Unternehmen in den letzten Jahren im Vergleich zur Evaluation der Jahre 2016 und 2017 abgenommen hat. Betrug der Anteil der Neuansiedlungen von Pharma- und Chemieunternehmen in den Jahren 2016/2017 noch rund 70 Prozent, waren es in den Jahren 2018 bis 2021 nur noch 62 Prozent. Erfreulich ist, dass es der Standortpromotion gelungen ist, Unternehmen aus weiteren Zukunftssektoren wie der Informationstechnologie oder der «Digital Health» für eine Ansiedlung in der Region Basel zu überzeugen. Deren Anteil betrug in den letzten Jahren bereits 15 Prozent.

Abbildung 2 Neuansiedlungen nach Branchen in Prozenten am Total für die Jahre 2018-2021



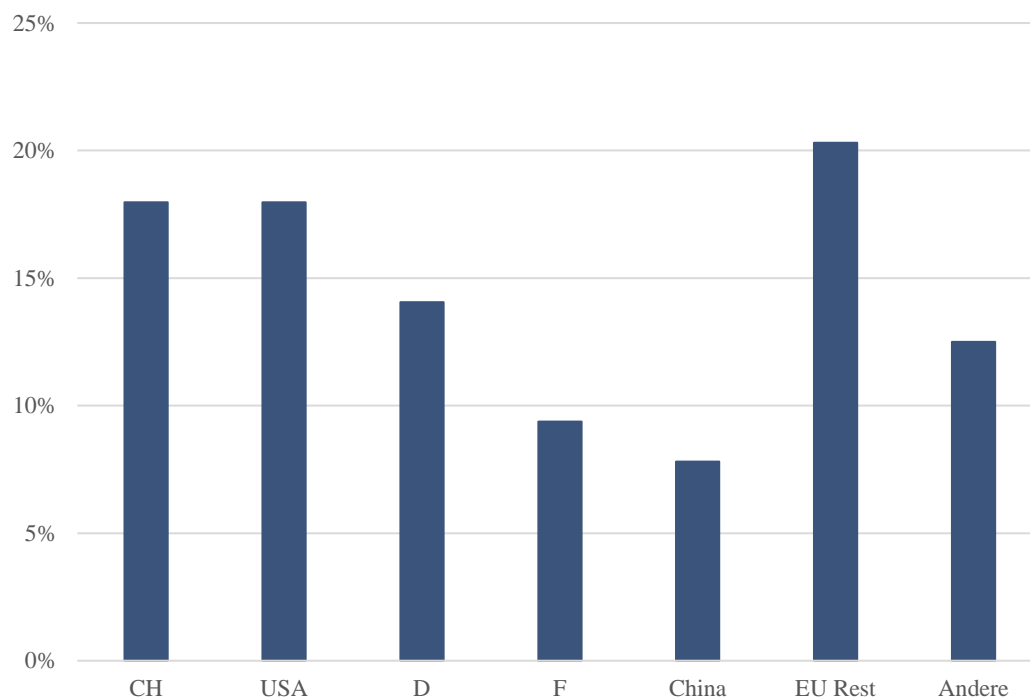
In der Abbildung sind die für die Jahre 2018 bis 2021 erfolgten Neuansiedlungen nach Branchen in Prozent des Totals abgetragen. Über alle Kantone dominiert die Ansiedlung von Unternehmen aus der Life-Sciences-Branche. Aber weitere Zukunftsbranchen wie die ICT-Branchen oder Unternehmen mit Bezug zu Digital Health konnten in den letzten Jahren in Basel angesiedelt werden.

Quelle: Daten BaselArea, Auswertung und Aufbereitung Polynomics.

5.2.2 Ansiedlung nach Ländern

Um Unternehmen in die Region Basel zu ziehen, fokussiert sich Basel Area auf ausgewählte Zielmärkte. In der letzten Evaluation dominierten die Ansiedlungen aus den USA mit einem Faktor von fast 2.5 gegenüber den Ländern Schweiz Deutschland und Frankreich. Diese starke Ausrichtung auf die USA kann in der aktuellen Evaluation nicht mehr festgestellt werden. In der Abbildung 3 sind die Ansiedlungen der Jahre 2018 bis 2021 als Anteil der gesamten Ansiedlungen den jeweiligen Ländern zugeordnet. Die Abbildung verdeutlicht, dass die USA immer noch ein wichtiges Ursprungsland für in der Region Basel angesiedelte Unternehmen darstellt. Mit einem Anteil von 18 Prozent an allen Neuansiedlungen ist die USA gleichbedeutend wie Ansiedlungen aus der Schweiz¹⁴. Aber auch Länder wie Deutschland und etwas abgeschwächt Frankreich konnten ihre Bedeutung als Ursprungsländer im Vergleich zur letzten Evaluation deutlich steigern.

Abbildung 3 Neuansiedlungen nach Ländern in Prozenten am Total für die Jahre 2018-2021



Im Gegensatz zur letzten Evaluation dominieren die USA als Ursprungsland für Ansiedlungen nicht mehr. Länder wie die Schweiz, Deutschland und Frankreich haben an Bedeutung gewonnen.

Quelle: Daten BaselArea, Auswertung und Aufbereitung Polynomics.

5.2.3 Entwicklung in den Kantonen

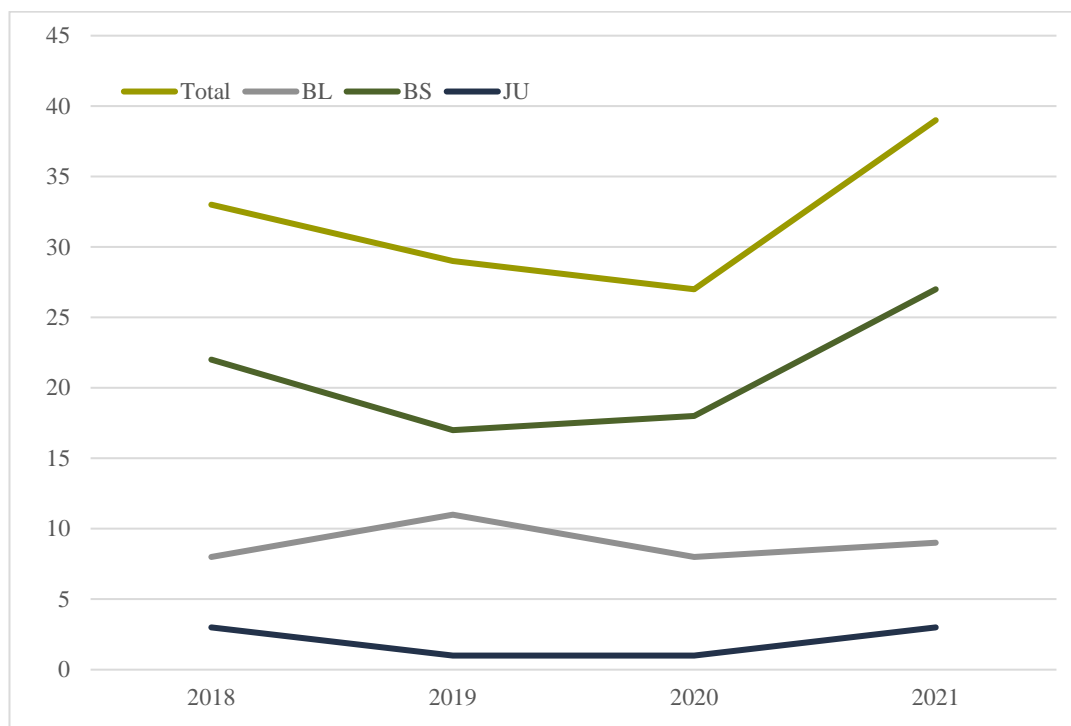
Das Ausmass an Ansiedlungen in den Jahren 2018 bis 2021 ist wie bereits in der letzten Evaluationsperiode in den drei Kantonen unterschiedlich ausgefallen. Am meisten Unternehmen haben

¹⁴ Bei Zuzügen aus der Schweiz wird Basel Area nur aktiv, wenn die zuziehende Firma von sich aus auf Basel Area zukommt und um Unterstützung, Informationen oder Beratung bittet (Vermittlung von Kontakten, Liegenschaftsuche, etc.). Es handelt sich somit nicht um Neuansiedlungen. Bei bereits in der Schweiz ansässigen Firmen gibt es unter den Kantonen und Wirtschaftsregionen untereinander ein Gentlemen-Agreement, sich nicht Unternehmen gegenseitig abzuwerben.

sich in den Evaluationsjahren im Kanton Basel-Stadt angesiedelt. Insgesamt siedelten sich in den vier Jahren 84 Unternehmen oder 21 Unternehmen pro Jahr im Kanton Basel-Stadt an. Damit liegt der Anteil an Ansiedlungen im Kanton Basel-Stadt bei rund zwei Drittel aller Neuansiedlungen in der Region Basel. Diese Dominanz konnte bereits in der vergangenen Evaluationsperiode ausgemacht werden.

Wie die Abbildung 4 verdeutlicht, haben sich die Ansiedlungen in den drei Kantonen über die Jahre unterschiedlich entwickelt. Vor allem im Jahr 2019 musste sowohl im Kanton Basel-Stadt als auch im Kanton Jura ein leichter Rückgang in Kauf genommen werden, wohingegen im Kanton Basel-Landschaft im Jahr 2020 weniger Ansiedlungen zu verzeichnen waren. Erfreulich ist, dass in den Jahren 2020 und 2021 und somit in den «Corona-Jahren» kein grosser Einbruch an Neuansiedlungen verzeichnet werden musste. Im Gegenteil hat die Anzahl an Neuansiedlungen im Jahr 2021 in der Region Basel insgesamt zugenommen. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass es Basel Area gelungen ist, trotz widriger Umstände ihre Promotionsaktivitäten weiter auch über neue virtuelle Tools hochzuhalten. Zum andern ist aber auch darauf hinzuweisen, dass eine Ansiedlungsentscheid oft mehrere Jahre Zeit benötigt. Insofern ist es durchaus möglich, dass negative Auswirkungen der «Corona-Jahre» sich erst in den kommenden Jahren bemerkbar machen werden.

Abbildung 4 Ansiedlungen nach Trägerkantonen von Basel Area



In der Abbildung sind die Ansiedlungen nach Trägerkantonen von Basel Area abgetragen. Wie bereits in der letzten Evaluation dominieren dabei die Ansiedlungen im Kanton Basel-Stadt, gefolgt von Ansiedlungen in den Kantonen Basel-Landschaft und Jura. Erfreulicherweise führten die «Corona-Jahre» nicht zu einem Einbruch bei den Neuansiedlungen.

Quelle: Basel Area.

5.3 Zwischenfazit

In Bezug auf die Entwicklung der Ansiedlungen in der Region Basel kann folgendes festgehalten werden:

- In der Evaluationsperiode 2018 bis 2021 haben sich insgesamt 128 Unternehmen in der Region Basel angesiedelt. Damit wurden rund 500 Arbeitsplätze neu geschaffen.
- Die durchschnittliche Grösse eines angesiedelten Unternehmens beträgt rund 4 Arbeitsplätze und entspricht damit der Unternehmensgrösse aus der letzten Evaluation.
- Die meisten Neuansiedlungen sind mit einem Anteil von zwei Dritteln im Kanton Basel-Stadt zu verzeichnen. Nach wie vor dominieren Unternehmen aus der Life-Science-Branche, wobei der Anteil dieser Branche an den gesamten Ansiedlungen von gut 70 Prozent auf 60 Prozent gesunken ist.
- Im Gegensatz zur letzten Evaluation hat die USA ihre dominante Stellung als Ursprungsland von ansiedlungswilligen Unternehmen verloren. In den letzten Jahren wurde die Schweiz, aber auch Deutschland und Frankreich wichtiger.

6 Schlussfolgerungen

6.1 Ergebnisse der Evaluation «Standortpromotion»

Die Ergebnisse der Evaluation können wie folgt zusammengefasst werden:

Umsetzung der Empfehlung der letzten Evaluation

In der Evaluation der Standortpromotion wurden drei Empfehlungen abgeleitet. Diese Empfehlungen hat Basel Area in den letzten Jahren umgesetzt respektive daran gearbeitet. Im Konkreten können wir folgendes in Bezug auf die Empfehlungen festhalten:

- Es wurde angeregt, einen flexiblen Leistungsauftrag zu formulieren, der die komplementären Stärken der drei Kantone berücksichtigt. Seit der vergangenen Evaluation hat jeder der drei Kantone einen Leistungsauftrag erstellt, der zwischen den Kantonen harmonisiert wurde. Im Rahmen des Leistungsauftrages wird zum Beispiel vertraglich geregelt, dass die Trägerschaft mindestens zweimal während der Laufzeit des Vertrages die Strategie von Basel Area mit dem Ziel überprüft, die Stärken der Region Basel und ihrer Teilregionen herauszuarbeiten und eine darauf ausgerichtete Umsetzungsstrategie zu erarbeiten. Zudem pflegen die Kantone den regelmässigen Kontakt mit Basel Area und erarbeiten so laufend ein zunehmend harmonisiertes Verständnis zur Standortpromotion.
- Es wurde angeregt, vor dem Hintergrund der sich ändernden Rahmenbedingungen beispielsweise im Steuerbereich eine gemeinsame Strategiediskussion im Vorstand zu führen. Seit der Evaluation wurden mehrere Workshops im Rahmen des Vorstands zum Thema der strategischen Ausrichtung geführt. Die Umsetzung der Empfehlung hat auch Eingang in die Leistungsvereinbarungen zwischen den Trägerkantonen und Basel Area gefunden, indem mindestens zwei Mal während der Vertragslaufzeit eine entsprechende strategische Diskussion im Vorstand zu führen ist. Der Vorstand wurde überdies inzwischen auch erweitert. Es sind nun auch die Handelskammern der drei Kantone darin vertreten. Diese Erweiterung

war wichtig, damit das Gewicht der globalen Optik im Gegensatz zur branchenspezifischen Optik an Bedeutung gewinnen konnte.

- Es wurde angeregt, dass die verschiedenen in Ansiedlungen involvierten kantonalen Akteure stärker im Hinblick auf die «Verkaufskompetenz» sensibilisiert werden. Im Rahmen der Expertengespräche bestätigen die Kantonsvertreter und die Geschäftsleitung von Basel Area Business & Innovation, dass inzwischen das Kundenverständnis bei den kantonalen Verwaltungen gewachsen ist. Es gibt vermehrt auch «runde Tische», an denen konstruktive Lösungen gesucht werden. Für Basel Area ist vor allem die gute Zusammenarbeit mit den Steuerbehörden zu erwähnen. Für die kantonalen Wirtschaftsförderungen sind es primär die Baubehörden und die für Wirtschaft und Arbeit (AWA) zuständigen Behörden. Bei allen Verwaltungen, die in die Arbeit von Basel Area involviert sind (z. B. auch Bildungsdirektionen) sind die Sensibilität und das Verständnis für deren Arbeit grösser als bspw. bei Politikern, die nicht direkt mit dieser Arbeit vertraut sind.

Schlussfolgerungen in Bezug auf die Organisation und Prozesse

Die Standortpromotion bzw. Investment Promotion von Basel Area folgt einer klar strukturierten Wertschöpfung, die die verschiedenen Prozesse und Subprozesse von der Promotion des Standortes bis zur effektiven Ansiedlung regelt. Die Wertschöpfung der Standortpromotion erfolgt der Reihe nach in den drei Prozessschritten

- Promotion des Standorts,
- Identifikation von «Leads» und Kontaktaufnahme sowie
- persönliche Beratung und Unterstützung bei der konkreten Ansiedlung.

Dabei besteht zwischen den kantonalen Wirtschaftsförderungen und Basel Area eine klare Arbeitsteilung. Im Vergleich zu anderen regionalen Standortpromotionen in der Schweiz erfolgt die Übergabe der Betreuung von Ansiedlungen an den Kanton erst später. Im Vergleich zu anderen Regionen wird die persönliche Beratung und die Unterstützung bei der konkreten Ansiedlung noch weitreichend durch Basel Area und noch nicht durch den jeweiligen Kanton durchgeführt.

Die persönliche Vertretung im Ausland ist bei Basel Area im Vergleich mit anderen regionalen Standortpromotionen der Schweiz einsatzbezogen weniger gut dotiert. Dies bedeutet, dass Basel Area im Vergleich zu diesen Organisationen die Wertschöpfungsprozesse der Standortpromotion einerseits mit vergleichsweise weniger Personal und andererseits mit Blick auf die betreuten Prozesse umfassender abdeckt. Dank der klaren Prozesse der Standortpromotion und der Aktivitäten im Bereich Innovationsförderung konnten im Übrigen auch die Herausforderungen während der «Corona-Jahre» gut gemeistert werden.

Schliesslich sei an dieser Stelle auch auf die Konfliktpotentiale aufgrund der grundsätzlichen Organisation zwischen der kantonsübergreifenden Basel Area und den kantonspezifischen Wirtschaftsförderungen eingegangen. Aufgrund der erfolgreichen Arbeit von Basel Area und der aktuellen personellen Besetzung der Vertreter der Trägerkantone hat sich eine entsprechend vertrauensvolle Zusammenarbeit ergeben. Sollte sich jedoch die personelle Zusammensetzung ändern, oder sich eine weniger erfolgreiche Phase von Basel Area einstellen, stellt sich die Frage, inwieweit die aktuelle Organisation entsprechend «krisenresistent» ist.

Schlussfolgerungen in Bezug auf das Zusammenspiel Innovationsförderung und Standortpromotion

Die basierend auf der Evaluation 2019 angeregten Strategiediskussionen dürften die Zusammenarbeit zwischen den Regionen untereinander und die Standortpromotion von Basel Area befruchtet haben. Auch hat Basel Area die Entwicklungsarbeiten für die gemeinsame Vermarktung des Standorts durch Innovationförderung und Standortpromotion erfolgreich fortgesetzt.

Zur Steigerung der Wertschöpfung in der Region arbeitet Basel Area mit zwei unterschiedlichen Standbeinen. Zum einen ist sie mit der klassischen Standortpromotion unterwegs, mit deren Hilfe Startups und auch etablierte Unternehmen angesiedelt werden. Zum anderen sind es Akzelerator-Projekte, bei denen die Innovationsförderung eine zentrale Rolle spielt. Die Innovationsparks, deren Geschäftsleitung ebenfalls von Basel Area wahrgenommen wird, können für die Standortpromotion und die Innovationsförderung eine Scharnierfunktion wahrnehmen. In dem Masse, wie die Akzeleratoren-Projekte in den Parks die gleichen Zielbranchen und -märkte wie die Standortpromotion anstreben, würden sie als Marketing-Instrument dienen, von dem die Standortpromotion direkt profitieren könnte.

Unternehmen und Organisationen sind laufend auf der Suche nach neuen Möglichkeiten, wie sie innovativer sein können, ihren Betrieb und Prozesse umgestalten und letztlich ihren Kunden und Stakeholdern besser dienen können. Dabei orientieren sie sich zunehmend an sog. Ökosystemen. Ökosysteme verstehen sich als Gemeinschaften von Startups und Unternehmen unterschiedlichster Grösse und Ausrichtung, Forschungszentren und Universitäten, Investoren, Berater, Regulatoren etc. Ihr Wert steigt durch regionale Spill-over-Effekte, gemeinsame Ressourcennutzung, Geschäftsmodelle und weitere Akteure überproportional an.

Von drei der fünf durch Switzerland Global Enterprise geplanten Ökosystemen profitiert auch die Basel Area. Es sind die Ökosysteme Life Sciences, Future of Food / FoodTech sowie Industrie 4.0. Durch den nationalen Ökosystemfokus wird allerdings auch der Standortwettbewerb innerhalb der Schweiz intensiver. Basel Area ist somit gehalten, im Rahmen der Suche nach Pendent-Ökosystemen im Ausland fokussierter aktiv zu sein und ihre Ressourcen mehr als bisher zu bündeln.

Schlussfolgerungen in Bezug auf die Ansiedlungserfolge

Ein wesentlicher Bestandteil bei der Evaluation einer Organisation, die über Standortpromotion Unternehmensansiedlungen bezweckt, ist der mit der Tätigkeit verbundene Leistungsausweis. Betrachtet man die Ansiedlungen pro Jahr, so konnten in der Evaluationsperiode 2018 bis 2021 in etwa gleich viele Unternehmen in die Region Basel geholt werden, wie in der vorangehenden ersten Periode der Geschäftstätigkeit von Basel Area. Pro Jahr sind dies gut 30 Unternehmen. Über die gesamte betrachtete Periode 2018 bis 2021 geht es somit um 128 Unternehmen. Damit verbunden waren rund 500 neu entstandene Arbeitsplätze. Die durchschnittliche Grösse eines angesiedelten Unternehmens beträgt rund 4 Arbeitsplätze und entspricht damit der Unternehmensgrösse aus der letzten Evaluation.

Die meisten Neuansiedlungen sind mit einem Anteil von zwei Dritteln im Kanton Basel-Stadt zu verzeichnen. Nach wie vor dominieren Unternehmen aus der Life-Sciences-Branche, wobei der Anteil dieser Branche an den gesamten Ansiedlungen von gut 70 Prozent auf 60 Prozent gesunken ist. Im Gegensatz zur letzten Evaluation hat die USA ihre dominante Stellung als Ursprungsland von ansiedlungswilligen Unternehmen verloren. In den letzten Jahren wurde die Schweiz aber

auch Deutschland und Frankreich wichtiger. Besonders bemerkenswert ist, dass die Neuansiedlungen trotz der beiden «Corona-Jahre» 2020 und 2021 nicht eingebrochen sind. Offen bleibt zurzeit noch die Frage, ob aufgrund der in der Regel längeren Vorlaufzeit einer Ansiedlung negative Effekte dieser aussergewöhnlichen Situation zeitverzögert eintreten werden.

6.2 Evaluationsbasierte Empfehlungen

Basierend auf der durchgeführten Evaluation sehen wir Handlungsbedarf in drei Themenfeldern. Es sind dies der Bedarf nach einem langfristigen Ansiedlungsmonitoring von Basel Area, sodann die weitere Stärkung der Synergien zwischen Innovationsförderung und Standortpromotion sowie schliesslich die Herausforderung des Managements der Ökosysteme. Basierend auf diesem dreifachen Fokus leiten wir entsprechende Empfehlungen zu Handen der Trägerkantone von Basel Area ab.

6.2.1 Aufbau eines Monitoring-Systems

Die vorliegende Evaluation besteht im Kern auf einer Ex-post-Betrachtung des Erfolgs der Standortpromotion bzw. der Investment Promotion von Basel Area, sprich: der durch die Aktivitäten der Standortpromotion erwirkten Ansiedlungen und geschaffenen Arbeitsplätze. Wie oben erwähnt, handelt es sich pro Periode um eine Grössenordnung von etwas über 30 Neuansiedlungen und im Durchschnitt um rund 4 Arbeitsplätze pro Ansiedlung.

Aufgrund der Polynomics vorliegenden Informationen ist es jedoch nicht möglich, die Nachhaltigkeit dieser Ansiedlungen insbesondere seit Beginn der Standortpromotions-Aktivitäten von Basel Area nachzuzeichnen. Es ist uns nicht bekannt, wie sich die angesiedelten Unternehmen seither entwickelt haben, oder wie viele der durch die Arbeit von Basel Area ausgelösten Ansiedlungen heute noch bestehen. Mit anderen Worten besagt unsere Evaluation, zumindest was unsere quantitativen Auswertungen betrifft, lediglich etwas über die direkten Erfolge der Standortpromotion aus. Die indirekten und darüberhinausgehenden ökosystem-relevanten Wirkungen, die auf Arbeiten von Basel Area zurückgeführt werden können, sind nicht bekannt.

Wir regen daher an, nicht nur Ansiedlungen zu erfassen, sondern insbesondere die Entwicklung der durch Basel Area angesiedelten Unternehmen zu beobachten. Nur auf diese Weise ist es letztlich möglich, den langfristigen Erfolg von Basel Area in Bezug auf Arbeitsplätze, Umsatz und Steuern zu verfolgen.

Ein entsprechendes Monitoring der Entwicklung der bisherigen Ansiedlungserfolge von Basel Area würde Hinweise für die kantonale Verwaltung geben, ob der Umgang mit den Neuansiedlungen «nachhaltig» ist. Insbesondere könnte ein Monitoring Hinweise auf den langfristigen Leistungsausweis von Basel Area mit Blick auf die Entwicklung der Ökosysteme liefern (vgl. dazu auch Empfehlung unter Abschnitt 6.2.3).

Wir empfehlen im Grundsatz zu prüfen, mit welchem Fokus das Monitoring in Zukunft arbeiten sollte: Ist es nach wie vor der Ansiedlungserfolg bezogen auf die Periode, oder sollte das Monitoring insbesondere die Entwicklung der angesiedelten Unternehmen sowie darüber hinaus auch die Beobachtung ökosystemrelevanter Faktoren beinhalten?

6.2.2 Stärkung der Synergien zwischen Innovationsförderung und Standortpromotion

Aus der Evaluation geht hervor, wie die Nutzung von Synergien zwischen der Innovationförderung und der Standortpromotion beide Bereiche befruchtet. Allerdings besteht weiteres Potenzial zur Optimierung dieser Zusammenarbeit sowie der vertikalen Vernetzung mit den Kantonen.

Folgende Anregungen sind als Beispiele zu verstehen, wie mit Blick auf die Stärkung der Synergien zwischen der Innovationförderung und der Standortpromotion vorgegangen werden könnte.

- Einerseits könnten mit Blick auf die Ökosysteme gemeinsame und kantonsübergreifende Teams geschaffen werden. Diese könnten sich institutionalisiert austauschen und auf diese Weise stärker auf konkrete Trends und Fragestellungen eingehen.
- Andererseits könnten die technischen Hilfsmittel für die Zusammenarbeit optimiert werden (z. B. gemeinsam nutzbare Plattform). Auf diese Weise könnten Basel Area und die Trägerkantone einfacher kommunizieren und gegen aussen «mit einer Stimme» auftreten.

In Anlehnung an eine Anregung aus den Expertengesprächen regen wir darüber hinaus zu prüfen an, inwieweit die Akzeleratoren zugleich die Kerntreiber der Standortpromotion sein sollten. Für diesen Fall würde es sich anbieten, dass die Aktivitäten in den Akzeleratoren-Projekten mit den Zielbranchen und -märkten abgestimmt werden, die die Standortpromotion bereits anvisiert.

Schliesslich ist aus unserer Sicht wichtig, dass auch die Zusammenarbeit respektive die Schnittstellen zwischen der kantonsübergreifenden Basel Area und den kantonalen Wirtschaftsförderungen im Hinblick auf sich verändernde Umfeldbedingungen wie beispielsweise die geplante Einführung der OECD-Mindeststeuer oder im Hinblick auf eine sich ändernde personelle Zusammensetzung seitens der Trägerkantone kritisch hinterfragt und optimiert werden.

6.2.3 Aktives Management der relevanten «Ökosysteme»

Durch das Ziel, den führenden Industrien mit verschiedenen Initiativen zu Wachstum zu verhelfen, baut Basel Area bereits effizient an Ökosystemen bestehend aus Gesundheitsbranche, Life Sciences und Produktionstechnologien. Dies bedeutet, dass drei der schweizweit durch Switzerland Global Enterprise (S-GE) anvisierten fünf Ökosysteme zugleich auch Ökosysteme von Basel Area sind. Damit nimmt der Wettbewerb zwischen den regionalen Standortpromotionen in der Schweiz zu und es gilt für Basel Area, auf diese neue Herausforderung zu antworten. Wir empfehlen auf diesem Hintergrund

- einerseits, dass die Standortpromotion von Basel Area im Ökosystem-Kontext eine vergleichsweise noch engere Abstimmung mit den kantonalen Wirtschaftsförderungen umsetzt, also zwischen den Trägerkantonen und Basel Area, die mit ihren Akzeleratoren und Initiativen bereits zunehmend ökosystem-kompatibel unterwegs ist.
- andererseits, dass Basel Area eine summarische Kosten-Nutzen-Analyse der Arbeiten der bisherigen Repräsentanten vornimmt. Dabei stehen zwei Fragen im Vordergrund. Erstens: Inwieweit sind die Repräsentanten bereits in Pendent-Ökosystemen tätig (Korrekturbedarf)? Zweitens: Ist Basel Area in den Pendent-Ökosystemen mit den optimalen Ressourcen vertreten (Experten-Knowhow, zeitliche Verfügbarkeit der Repräsentanten)?

7 Anhang

7.1 Leistungsauftrag von Basel Area

Grundlage für die Aktivität von Basel Area bilden die Statuten von 2015 (Art. 2):

¹ *Der Verein bezweckt die gemeinsame Innovationsförderung und Standortpromotion in der Nordwestschweiz.*

² *Er hat das Ziel, einen Beitrag zu einem nachhaltigen und qualitativen Wachstum der Wertschöpfung zu leisten durch:*

- a) *die Förderung von Innovationsprojekten in Unternehmen und die Unterstützung von Neugründungen in innovativen und wertschöpfungsstarken Branchen;*
- b) *die Förderung der Vernetzung von Unternehmen sowie die Verbesserung des Wissens- und Technologietransfers (WTI) zwischen Unternehmen und Forschungsinstitutionen;*
- c) *die Förderung eines attraktiven Innovationsklimas in der Region;*
- d) *die Promotion des Wirtschaftsstandorts im In- und Ausland;*
- e) *die Akquisition auswärtiger Unternehmen und deren Betreuung bis zum Ansiedlungsentcheid sowie allfällige weiterführende Unterstützungen in Zusammenarbeit mit den Kantonen. Wo sinnvoll können die Kantone auch vor dem Ansiedlungsentcheid bei der Akquisition einbezogen werden*
- f) *die Immobilienvermittlung in Zusammenarbeit mit den Kantonen;*
- g) *die Förderung der Markterschliessung im Ausland;*
- h) *Die Erfassung von Kundenrückmeldungen zur Qualität der Standortfaktoren und Rahmenbedingungen in der Region und Weitergabe dieser Informationen an die Mitglieder des Vereins.*

Der Verein arbeitet eng mit den kantonalen Innovations-, Wirtschafts-, oder Standortförderungsorganisationen zusammen. Der Verein kann für spezifische Aufgaben auch Aufträge an kantonale Innovations-, Wirtschafts-, oder Standortförderungsorganisationen geben. Wo nötig oder sinnvoll, arbeitet der Verein zudem mit anderen nationalen, regionalen oder im grenznahen Ausland ansässigen Innovations-, Wirtschafts-, oder Standortförderungsorganisationen zusammen und bietet Kooperationsplattformen für Aktivitäten mit gleicher oder ähnlicher Ausrichtung an.

7.2 Verwendetes Material und Expertengespräche

Die Durchführung der Evaluation der Standortpromotion von Basel Area Business & Innovation stützte sich in der zur Verfügung stehenden knappen Zeit und unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Mitteln zum einen auf verschiedene externe und interne Unterlagen. Zum anderen wurden mit verschiedenen Akteuren Expertengespräche durchgeführt.

Materialien

- Basel Area Business & Innovation:
 - Budget 2022 und 2023;
 - Diverse Auswertungen zu den Ansiedlungen in den Jahren 2018, 2019, 2020 und 2021;
 - Jahresabschluss 2018, 2019, 2020 und 2021;
 - Revisionsberichte 2019, 2020 und 2021;
 - Vereinsstatuten und diverse Gründungsdokumente;

- Vertragliche Vereinbarungen mit den Trägerkantonen
 - Vertrag betreffend Ausrichtung einer Finanzhilfe in Form eines Betriebsbeitrages. Öffentlich-rechtlicher Vertrag zwischen dem Kanton Basel-Stadt und dem Verein, BaselArea;
 - Leistungsvereinbarung betreffend Ausgabenbewilligung für die Entrichtung von Betriebskostenbeiträgen an den Verein Basel Area, öffentlich-rechtlicher Vertrag zwischen dem Kanton Basel-Landschaft und dem Verein «BaselArea»;
 - Contrat de prestations entre la République et Canton de Jura et l’association BaselArea concernant le fonctionnement du Système d’innovation régional Bâle-Jura.
- BAK (2021), Startup-Ökosystem in der Schweiz: Schnellere Nutzung wissenschaftlicher Erkenntnisse in der Wirtschaft, Studie im Auftrag des SBFI, <https://www.sbf.admin.ch/sbf/de/home/dienstleistungen/publikationen/publikationsdatenbank/bak-startup.html>, Basel.
- Basel-Landschaft (2018), Vorlage an den Landrat Ausgabenbewilligung für die Entrichtung von Betriebskostenbeiträgen an den Verein Basel Area für die Periode 2020 bis 2023, Partnerschaftliches Geschäft 2019/455, 25. Juni 2019.
- Ernst & Young (2022), Ansiedlungserfolg der Greater Zurich Area AG im Zeitraum 2018-2021 sowie 2009-2021, Evaluation im Auftrag der Greater Zurich Area AG, Zürich;
- Müller-Stewens, G. und Stonig, J. (2019), Unternehmens-Ökosysteme und Plattformen: Auf dem Weg zu einem geteilten Verständnis, in: Die Unternehmung, 73/4, 374-380.
- Porter, M. E. (1990), The Competitive Advantage of Nations, in: Harvard Business Review, March-April, <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>.
- Sinniah, T. (2023), Attract and Accomodate Global Employees in the Region of Basel, on behalf of Kanton Basel-Landschaft und BLKB, Magniti GmbH, Basel (unveröff.).
- Switzerland Global Enterprise (2022), Analysis of Ecosystems, Full Version / Short Version, April, Zürich.
- Switzerland Global Enterprises (2022), Investment Summit 2022, Zürich.
- Theodoraki, C. and Catanzaro, A. (2021), Widening the borders of entrepreneurial ecosystem through the international lens, in: The Journal of Technology Transfer, published online: 23 February 2021.
- Vaterlaus, S., P. Zenhäusern, und D. Meyer (2019). Evaluation BaselArea.Swiss, Bereichsbeurteilung «Standortpromotion» zur Leistungsperiode 2016 bis 2019, Bericht im Auftrag der Standortförderung Basel-Landschaft, in Vertretung der Standortförderungen Basel-Landschaft, Basel-Stadt und Jura, Polynomics, Olten.

Expertengespräche

Im Rahmen der Evaluation konnten wir mit verschiedenen Akteuren Expertengespräche durchführen. Konkret fanden Gespräche mit folgenden Personen statt (alphabetische Reihenfolge):

- Paul Eschmann, Head of International Markets and Business Affairs, Basel Area Business and Innovation;

- Samuel Hess, Leiter Bereich Wirtschaft, Amt für Wirtschaft und Arbeit, Kanton Basel-Stadt;
- Dr. Christof Klöpfer, CEO, Basel Area Business and Innovation;
- Thomas Kübler, Leiter Standortförderung Baselland, Kanton Basel-Landschaft;
- Claude-Henri Schaller, Chef du Service de l'économie et de l'emploi, Canton du Jura.

7.3 Ausgewählte Ergebnisse der Ansiedlungen

Tabelle 5 Ansiedlungen im Kanton Basel-Landschaft

Total Unternehmen	2018	2019	2020	2021	Total
Total	8	11	8	9	36
BaselArea	8	10	5	7	30
S-GE		1	3	1	5
Kantonale Behörde				1	1
Andere					
Total	8	11	8	9	36
Life Sciences	5	9	6	5	25
ICT					
Digital Health				1	1
Chemical industry				1	1
Consulting / Services					
Food Industry	2				2
Logistic		1			1
Production Technologies			1	1	2
Andere	1	1	1	1	4
Total	8	11	8	9	36
CH	2	1	4	3	10
USA	1	1			2
D	2	3		1	6
F	1	1	1	2	5
China				1	1
EU Rest	2	4		2	8
Andere		1	3		4

In der Tabelle sind die Ansiedlungen für den Kanton Basel-Landschaft für die Jahre 2018 bis 2021 nach diversen Kriterien aufgeschlüsselt abgetragen.

Quelle: Datengrundlage Basel Area. Aufbereitung Polynomics.

Tabelle 6 Ansiedlungen im Kanton Basel-Stadt

Total Unternehmen	2018	2019	2020	2021	Total
Total	22	17	18	27	84
BaselArea	14	15	11	22	62
S-GE	2	2	5	4	13
Kantonale Behörde	1		2	1	4
Andere	5				5
Total	22	17	18	27	84
Life Sciences	9	11	12	15	47
ICT	4		2	3	9
Digital Health	1	3		3	7
Chemical Industry	4		1		5
Consulting / Services		1	1	2	4
Food Industry		1	1	1	3
Logistic	1			1	2
Production Technologies	1			1	2
Andere	2	1	1	1	5
Total	22	17	18	27	84
CH	3	2	1	5	11
USA	6	7	3	4	20
D	7		4	1	12
F				2	2
China	3		5	1	9
EU Rest	2	3	4	9	18
Andere	1	5	1	5	12

In der Tabelle sind die Ansiedlungen für den Kanton Basel-Stadt für die Jahre 2018 bis 2021 nach diversen Kriterien aufgeschlüsselt abgetragen.

Quelle: Datengrundlage Basel Area. Aufbereitung Polynomics.

Tabelle 7 Ansiedlungen im Kanton Jura

Total Unternehmen	2018	2019	2020	2021	Total
Total	3	1	1	3	8
BaselArea	3		1	1	5
S-GE					0
Kantonale Behörde		1		2	3
Andere					0
Total	3	1	1	3	8
Life Sciences	1			1	2
ICT	1		1		2
Digital Health					0
Chemical Industry					0
Consulting / Services					0
Food Industry					0
Logistic					0
Production Technologies					0
Andere	1	1		2	4
Total	3	1	1	3	8
CH	1			1	2
USA				1	1
D					0
F	2	1	1	1	5
China					0
EU Rest					0
Andere					0

In der Tabelle sind die Ansiedlungen für den Kanton Jura für die Jahre 2018 bis 2021 nach diversen Kriterien aufgeschlüsselt abgetragen.

Quelle: Datengrundlage Basel Area. Aufbereitung Polynomics.

Tabelle 8 Ansiedlungen im in der gesamten Region Basel

Total Unternehmen	2018	2019	2020	2021	Total
Total	33	29	27	39	128
BaselArea	25	25	17	30	97
S-GE	2	3	8	5	18
Kantonale Behörde	1	1	2	4	8
Andere	5	0	0	0	5
Total	33	29	27	39	128
Life Sciences	15	20	18	21	74
ICT	5	0	3	3	11
Digital Health	1	3	0	4	8
Chemical Industry	4	0	1	1	6
Consulting / Services	0	1	1	2	4
Food Industry	2	1	1	1	5
Logistic	1	1	0	1	3
Production Technologies	1	0	1	2	4
Andere	4	3	2	4	13
Total	33	29	27	39	128
CH	6	3	5	9	23
USA	7	8	3	5	23
D	9	3	4	2	18
F	3	2	2	5	12
China	3	0	5	2	10
EU Rest	4	7	4	11	26
Andere	1	6	4	5	16

In der Tabelle sind die Ansiedlungen in der gesamten Region Basel für die Jahre 2018 bis 2021 nach diversen Kriterien aufgeschlüsselt abgetragen.

Quelle: Datengrundlage Basel Area. Aufbereitung Polynomics.

Polynomics AG
Baslerstrasse 44
CH-4600 Olten

www.polynomics.ch
polynomics@polynomics.ch

Telefon +41 62 205 15 70