



An den Grossen Rat

13.0647.01

WSU/P130647
Basel, 8. Mai 2013

Regierungsratsbeschluss vom 7. Mai 2013

Ratschlag betreffend die Ausrichtung von Betriebskostenbeiträgen an BaselArea - Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft für die Jahre 2014-2017

Inhalt

1. Begehren.....	3
2. Begründung des Begehrens	3
2.1 Subventionsverhältnis 2010-2013.....	3
2.1.1 Auftrag und Finanzierung der BaselArea.....	3
2.1.2 Zusammenarbeit mit den Kantonen Jura und Aargau	4
2.1.3 Finanzielles	4
2.1.4 Zusammenarbeit mit dem Bund	5
2.1.5 Bearbeitete Fälle und daraus resultierende Gründungen (Fallstatistik).....	5
2.1.6 Sonstiger Geschäftsverlauf	7
2.1.7 Kundenzufriedenheit	9
2.2 Fazit aus Sicht des Regierungsrates	11
3. Die BaselArea 2014-2017	11
3.1 Leistungsauftrag 2014-2017	11
3.1.1 Aufgabengebiete	12
3.1.2 Zielvorgaben.....	13
3.2 Finanzierung	13
3.3 Höhe der Subvention 2014-2017	13
4. Beurteilung nach §55 des Subventionsgesetzes	14
4.1 Öffentliches Interesse des Kantons an der Erfüllung der Aufgabe (§5 Abs. 2 lit. a SubvG)	14
4.2 Sachgerechte Erfüllung der Aufgabe durch den Subventionsempfänger (§5 Abs. 2 lit. b SubvG)	14
4.3 Angemessene Eigenleistungen des Subventionsempfängers (§5 Abs.2 lit. c SubvG)	14
4.4 Nutzung der Ertragsmöglichkeiten des Subventionsempfängers (§5 Abs. 2 lit. c SubvG).....	14
4.5 Nachweis, dass die Aufgabe ohne Subvention nicht hinreichend erfüllt werden kann (§5 Abs. 2 lit. d SubvG)15	
5. Antrag.....	15

Beilagen

- Entwurf Grossratsbeschluss
- Jahresrechnung 2012 und Budget 2013
- Entwurf Jahresbericht 2012
- Statuten

1. Begehren

Das bestehende Subventionsverhältnis mit BaselArea - Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft läuft per Ende 2013 aus. Wir beantragen Ihnen, die Subvention an BaselArea zu erneuern und folgende Ausgaben zu bewilligen:

Einen für die Jahre 2014-2017 nicht indexierten Betriebskostenbeitrag von jährlich maximal 757'500 Franken (total 3'030'000 Franken, Kostenstelle 8064525, Auftragsnummer 806452590001).

Die rechtliche Grundlage hierzu bildet das Standortförderungsgesetz (SG 910.200). Die Ausgabe ist im Budget eingestellt.

2. Begründung des Begehrens

2.1 Subventionsverhältnis 2010-2013

2.1.1 Auftrag und Finanzierung der BaselArea

Mit Beschluss 09/50/96G vom 9. Dezember 2009 hatte der Grosse Rat, gestützt auf einen Antrag des Regierungsrates, einen Unterstützungsbeitrag in Höhe von 882'500 Franken für die Jahre 2010-2013 zugunsten von BaselArea bewilligt. Der entsprechende Subventionsvertrag läuft Ende dieses Jahres aus und soll erneuert werden.

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

Seit der Gründung von BaselArea wurde das jährliche Globalbudget sukzessive erhöht. Betrug dieses im Jahr 1996 noch 580'000 Franken, belief sich das Globalbudget im Jahr 2006 auf 1.52 Mio. Franken, in den Jahren 2007-2009 auf jeweils 1.60 Mio. Franken und in den Jahren 2009-2013 auf jeweils 1.66 Mio. Franken. Der Kanton Basel-Stadt beteiligt sich aktuell mit einem jährlichen Beitrag von 882'500 Franken (2010-2013); den Rest des baselstädtischen Anteils von derzeit insgesamt 955'000 Franken tragen die Handelskammer beider Basel, der Arbeitgeberverband Basel sowie die Angestelltenvereinigung der Region Basel (vgl. Tabelle 4, Seite 14).

Seit dem Jahr 2006 wurde – im Rahmen der Life Sciences-Strategie der Kantone und der Handelskammer beider Basel – ein Teil der Jahresbeiträge der beiden Kantone für die Standortentwicklung im Bereich der Fokusbranche Life Sciences zweckgebunden. Derzeit beträgt die Summe 250'000 Franken p.a. Diese Mittel gehören nicht zum operativen Budget der BaselArea.

Zu den Aufgaben von BaselArea gehören in erster Linie die Akquisition auswärtiger Unternehmen und deren bedarfsgerechte Unterstützung bei der Ansiedlung sowie die gezielte Promotion der Wirtschaftsregion in ausgewählten Märkten. Weiter unterstützt BaselArea sowohl anzusiedelnde als auch bereits ansässige Unternehmen bei der Suche nach Geschäftslokalitäten und ist erste Anlaufstelle für potenzielle Neugründer/-innen.

2.1.2 Zusammenarbeit mit den Kantonen Jura und Aargau

Seit Anfang 2010 besteht eine Zusammenarbeitsvereinbarung zwischen BaselArea und dem Kanton Jura, seit dem 1. April 2012 eine weitere mit dem Kanton Aargau (für das Fricktal). Mit dem Kanton Jura wurde vereinbart, dass die BaselArea gewisse Zielmärkte auch für den Kanton Jura bearbeitet (Deutschland, USA, China, Indien und Japan). Umgekehrt bearbeitet der Kanton Jura seine Zielmärkte (Frankreich, Benelux, Russland) auch für BaselArea. Dabei tritt das Team des Kantons im Ausland unter der Marke „BaselArea“ auf. Der Kanton Jura zahlt jährlich 250'000 Franken an BaselArea. Die Vereinbarung läuft Ende 2013 aus.

Die Vereinbarung mit dem Kanton Aargau betrifft nur das Fricktal. Parallel dazu vermarktet der Kanton selber weiterhin das ganze Kantonsgebiet im Ausland, d.h. das Fricktal wird doppelt vertreten. Der Kanton Aargau zahlt jährlich 150'000 Franken an BaselArea¹. Die Vereinbarung läuft Ende 2013 aus.

2.1.3 Finanzielles

2.1.3.1 Rechnung 2011 und 2012

Finanziell zeigt sich BaselArea heute in einem stabilen Zustand. Die Jahresergebnisse 2011 und 2012 verliefen weitgehend budgetkonform. Die Jahresrechnung 2011 schloss mit einem Jahresgewinn von 3'600 Franken, die Jahresrechnung 2012 mit einem Gewinn von 900 Franken ab. Das Budget 2013 zeigt sich ausgeglichen und wird durch den aktuellen Geschäftsverlauf bestätigt.

Eine konservative Schätzung von BaselArea für die Jahre 2009 - 2012 zeigt, dass alleine die Steuererträge der mit Hilfe der Organisation neu gegründeten oder in der Region gehaltenen Unternehmen gut doppelt so hoch waren wie die Betriebskosten von BaselArea.

2.1.3.2 Personalkosten und Effizienz

Die Personalkosten von BaselArea sind in der vergangenen Leistungsperiode (2009 gegenüber 2012) um knapp 0.5% gesunken (992'000 Franken gegenüber 987'000 Franken). Demgegenüber hat sich von 2009 bis 2012 die Anzahl neuer Projekte von 267 auf 316 (+18%), sowie der mit Hilfe der BaselArea gegründeten Firmen von 76 auf 91 (+20%) erhöht. Allein im Jahr 2012 konnte gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von 14% erzielt werden, hauptsächlich getrieben durch eine grössere Anzahl von Ansiedlungen (+61%).

Die Anzahl geschaffener Arbeitsplätze durch Firmengründungen konnte von 2010 bis 2012 von 123 auf 203 (+65%) erhöht werden. Die Zahlen lassen sich nicht mit den geschaffenen Arbeitsplätzen von 2009 vergleichen, da man sich ab dem Berichtsjahr 2010 erstmals nicht auf die Angaben der Firmen zur Schaffung von Arbeitsplätzen in der Zukunft stützte, sondern auf die tatsächlich bis Ende des jeweiligen Gründungsjahres der Sozialversicherung gemeldeten Anzahl Personen.

Im Jahr 2012 wurde der Fokus auf Ansiedlungsprojekte gelegt, entsprechend konnte diese Zahl im Vergleich zum Vorjahr um 29% gesteigert werden. Die im Jahre 2012 eingeleiteten Massnahmen zur Effizienzsteigerung bei der Neugründerbearbeitung (Seminare anstatt Einzelgespräche bei Fällen mit geringem volkswirtschaftlichem Potenzial), zogen eine (gewollte) Reduktion der Neugründerprojekte von 31% mit sich.

Durch die bessere Wahrnehmung der Immobilienvermittlung von BaselArea konnte eine erhöhte Anfrage von 89 (2011) auf 116 im Jahr 2012 (+30%) verzeichnet werden. Entsprechend konnten in 2012 32 Immobilien erfolgreich vermittelt werden, eine Steigerung von 23% gegenüber 2011.

¹ Im Jahr 2012 wurde zudem eine einmalige Zahlung in Höhe von 50'000 Franken zur Deckung der Anpassungskosten bei der BaselArea geleistet.

2.1.4 Zusammenarbeit mit dem Bund

2.1.4.1 Zusammenarbeit mit der Standortpromotion Schweiz

Eine neue Leistungsvereinbarung regelt seit 2012 die Zusammenarbeit der Osec (Aussenwirtschaftsförderung der Schweiz und von Liechtenstein) mit den Kantonen. Diese sieht, neben dem Mandat der Promotion des Wirtschaftsstandortes Schweiz im Ausland, eine weitergehende Investorenbetreuung in den Zielmärkten, ein so genanntes „Prospect-Management“, durch die Osec vor.²

Um qualitativ hochwertige Prospects zu Gunsten der Kantone generieren zu können, mussten zu Beginn 2012 wesentliche personelle und organisatorische Anpassungen sowohl am Hauptsitz der Osec in Zürich wie auch bei den Swiss Business Hubs in den Zielmärkten vorgenommen werden.

Von den drei Zielsetzungen, welche der Osec im 2012 durch die Steuerungsgruppe Landesmarketing auferlegt wurden, konnten in diesem ersten schwierigen Jahr bereits zwei vollständig erreicht werden. So erfüllt die Osec die Zielsetzungen bei der Anzahl Publikationen zum Wirtschaftsstandort Schweiz in ausländischen Medien, wie auch bei der Leadgenerierung im Zielmarkt Japan. Beim dritten Ziel, der Generierung von Prospects, wurde die Zielsetzung von 300 weitergeleiteten Firmenprofilen an die Kantone hingegen nicht erreicht.

Grosse Priorität genoss im Jahr 2012 die weitere Vertiefung der Zusammenarbeit der Osec mit den Kantonen. Nebst den seit Beginn der Mandatstätigkeit durchgeführten jährlichen Location Summits baute die Osec ihre Ausbildungsfunktionen für die kantonalen oder regionalen Wirtschaftsförderer sowie für das Hubnetz deutlich aus.

Ebenso wurde im Berichtsjahr die Kommunikationsstrategie der Standortpromotion grundlegend überarbeitet. Daraus resultierten prägnante Kernbotschaften zum Wirtschaftsstandort Schweiz, welche unter dem Slogan „connect with the best“ den Premiumcharakter unseres Landes betonen. Basierend auf diesen Grundlagen wurden die Website der Standortpromotion wie auch die Markt-Bearbeitungsstrategien der Zielmärkte neu definiert und umgesetzt.

Von den 253 im Jahr 2011 von der Osec gesendeten Prospects konnte BaselArea in 27 Fällen konkrete Projekte realisieren. Im Jahr 2012 waren es 77 Projekte. Insgesamt hat BaselArea durch Prospects und Veranstaltungen der Osec seit Erhebung der Zahlen im 2008 neun Ansiedlungen generieren können.

2.1.4.2 Finanzielle Konsequenzen

Der mittels einem Finanzierungsschlüssel (pro Kopf der Bevölkerung) ermittelte jährliche Kostenbeitrag der beiden Basler Kantone in Höhe von jährlich 78'460 Franken für die Periode 2010 bis 2013 entspricht ziemlich genau dem Gegenwert der bereits in den vergangenen Jahren durch BaselArea beanspruchten Dienstleistungen beim SECO und ist damit auch Bestandteil des jährlich durch den Vorstand und die Mitgliederversammlung verabschiedeten Budgets. Demzufolge verursacht die Neuordnung und vertragliche Regelung aus heutiger Sicht bis 2015 keine Zusatzkosten.

2.1.5 Bearbeitete Fälle und daraus resultierende Gründungen (Fallstatistik)

Die unten stehenden Tabellen bieten einen Überblick über die Arbeit der BaselArea während der letzten drei Jahre (2010-2012). Tabelle 1 zeigt auf, wie viele Unternehmen bzw. Unternehmensgründer/-innen die Dienstleistungen der BaselArea in Anspruch genommen haben. Auch in den letzten drei Jahren ist die Zahl der durch die BaselArea betreuten Fälle gestiegen. Seit 2012 wird der Fokus stärker auf Ansiedlungsprojekte gesetzt.

² Unter Prospects sind ausländische Firmen zu verstehen, die sich für ein Investitionsvorhaben (FDI) im Wirtschaftsraum Schweiz interessieren.

Tabelle 1: Neue Projekte (Fälle) 2010 - 2012 nach Kategorien

	2010		2011		2012	
Ansiedlungen (aus dem Ausland)	126	44%	136	42%	175	55%
Zuzüger (aus anderen Kantonen)	9	3%	9	3%	16	5%
Neugründer	113	39%	133	41%	92	29%
Andere	41	14%	48	15%	33	10%
Summe	289	100%	326	100%	316	100%

Nicht immer münden Anfragen und Kontakte in effektive Gründungen. Tabelle 2 stellt dar, wie viele Firmen nach qualifizierter Beratung durch die BaselArea tatsächlich in der Region Basel entstanden sind (Einträge ins Handelsregister)³. Auch diese Statistik weist eine Zunahme aus. Sowohl die Zahl der Ansiedlungen wie auch der Neugründungen hat sich erhöht.

Tabelle 2: Gründungen 2010 - 2012

	2010 (BS+BL)	2011 (BS+BL)	2012 (BS+BL)
Ansiedlungen	18	18	29
Zuzüger	3	6	7
Neugründer	47	56	55
Total	68	80	91
Arbeitsplätze bei Eintrag	123	187	203

Die Firmengründungen 2012 werden vom Dienstleistungssektor angeführt, mit 19% Dienstleistungen für Unternehmen/hochwertige Dienstleistungen, gefolgt von Dienstleistungen für Private mit 15%. Life Sciences sind mit 13% die drittgrösste Branche. In diesen Zahlen spiegelt sich einerseits der Fokus auf die Life Sciences, andererseits aber auch, dass sich die BaselArea als "service public"-Organisation die Kunden nicht immer aussuchen kann. Viele Gründungen ergeben sich aufgrund von Anfragen an die BaselArea und sind nicht immer das Resultat eines aktiven Suchprozesses.

Das mit Abstand wichtigste Herkunftsland der Ansiedlungen ist weiterhin Deutschland. Im Jahr 2012 tendenziell zugelegt haben die übrigen EU-Länder. Zugenommen hat ebenfalls das Interesse aus den USA und aus diversen, nicht aktiv bearbeiteten Ländern.

Geografisch standen bei den Marketingaktivitäten Deutschland, Nordamerika (USA, Kanada) und Asien (Japan, China, Indien) im Vordergrund. Seit der Kooperation mit dem Kanton Jura im Jahr 2009 bearbeitet dieser die Märkte Frankreich, Benelux und Russland direkt.

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

Die Zusammenarbeit mit dem Kanton Jura wurde durch konkrete Projekte vertieft. Gemeinsam organisierten die Partner 2012 einen Anlass in Moskau. Aber auch bei der Betreuung von Ansiedlungsprojekten arbeiteten die drei Kantone Hand in Hand. Im zweiten Berichtsjahr konnten die beiden Partner die Zusammenarbeit gezielt vorantreiben. So tauschten sich die beiden Teams kontinuierlich über laufende Projekte aus und erstellten gemeinsam Offerten an potenzielle Investoren. Die Einbindung des Kantons Jura in das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) von BaselArea im August 2011 war ein wichtiger Schritt zur Optimierung des täglichen Informationsflusses zwischen beiden Büros. Als zweiter Schritt einer engeren Zusammenarbeit folgte 2012 die Teilnahme an den wöchentlichen Teammeetings und Büropräsenzzeiten vor Ort.

³ Es ist dabei jedoch zu beachten, dass zwischen der ersten Kontaktaufnahme mit der BaselArea und der tatsächlichen Gründung oft mehrere Monate, wenn nicht gar Jahre vergehen. Die in Tab. 2 aufgeführten Gründungen finden sich somit möglicherweise innerhalb der Tab. 1 in einem der Vorjahre wieder.

Der Jura profitierte auf verschiedene Weise von den damit verbundenen Vorteilen. Dank der Unterstützung von BaselArea konnten im Jura sechs Firmen angesiedelt werden, die rund 80 Arbeitsplätze schufen. Ferner konnten die jurassischen Kollegen ihr Life-Sciences-Know-how und ihr Netzwerk in der Region erweitern und von der hohen Dienstleistungsqualität der Organisation profitieren.

Seit Juni 2012 bietet BaselArea ihren internationalen Kunden neben den Kantonen Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura auch das Fricktal als potenziellen Standort an. Der Organisation stehen damit mehr Wirtschaftsflächen zur Verfügung, die sie potenziellen Investoren anbieten kann. Im Jahr 2012 wurden die Prozesse für die Zusammenarbeit definiert und die Kommunikationsmittel der BaselArea angepasst. Um einen engen operativen Austausch sicherzustellen, wurde eine regelmässige physische Präsenz (einmal pro Monat ein gemeinsames Projektmeeting) und damit ein transparenterer und systematischer Austausch sichergestellt. Der Kanton Aargau wurde in die Marktbearbeitung involviert und Leads wurden gemeinsam besprochen. Bei kostensensitiven Projekten oder für sehr grosse zusammenhängende Flächen wird komplementär offeriert.

Seit Beginn der Zusammenarbeit wurden insgesamt 1'275 neue Kontakte generiert mit insgesamt ca. 170 möglichen Ansiedlungs-Leads. Bis heute hat sich jedoch keine konkrete Ansiedlung ergeben. Dieser Prozess dauert im Durchschnitt ein bis zwei Jahre. Zudem ist es nicht einfach, Projekte für das Fricktal zu realisieren, da die interessanten Osec-Leads von der Standortförderung des Kantons Aargau selber bearbeitet werden.

2.1.6 Sonstiger Geschäftsverlauf

Geschäftsführung

Seit Dezember 2011 ist Iris Welten neue Geschäftsführerin von BaselArea. Die deutsch-schweizerische Doppelbürgerin weist eine langjährige Berufserfahrung in grossen Unternehmen in den USA, Europa und Asien auf und wurde nach dem Wechsel des früheren Geschäftsführers Franz Saladin zum Direktor der Handelskammer beider Basel im September 2011 von der Mitgliederversammlung zu dessen Nachfolgerin gewählt.

Marktbearbeitung

Seit 2010 arbeitet BaselArea eng mit der Osec zusammen, welche die nationale Standortpromotion neu unter dem Namen Swiss Trade and Investment Promotion (STIP) führt. Für die Präsenz in den Zielmärkten bildete das Angebot von STIP einen wesentlichen Baustein, ergänzt durch eigene Aktivitäten zu ausgewählten Themen. Der Fokus lag 2010 und 2011 zum wesentlichen beim Besuch von Messen in Deutschland, der Schweiz, den USA und Japan um den Wirtschaftsstandort Basel zu bewerben sowie in der Teilnahme von Investorenseminaren der Osec in Deutschland, Russland, Frankreich, den USA, Indien, China und Japan. Im Jahr 2012 lag der Fokus vertieft in der Verbesserung der Prozessabläufe und dem Follow-Up von bestehenden Ansiedlungsprojekten.

Immobilien

Die Immobilienvermittlung ist eine der Kerndienstleistungen von BaselArea. Die Organisation unterstützt Firmengründerinnen und -gründer aus dem In- und Ausland sowie bestehende Unternehmen aus der Region bei der Suche nach Immobilien. Profunde Kenntnisse über regionale Entwicklungsprojekte, Gewerbeflächen, Büro- und Laborräumlichkeiten sind dabei ebenso wichtig wie ein starkes Netzwerk in der Immobilienbranche. BaselArea erweiterte diese Kontakte auf 220 regionale Partner.

Die Organisation führte im Jahr 2012 insgesamt 116 Immobiliensuchen durch. Gegenüber dem Vorjahr bedeutete dies eine Steigerung um 30 Prozent. 38 Suchen wurden für Unternehmen aus der Region organisiert. Insgesamt konnte BaselArea 31 Immobilien erfolgreich vermitteln. Darunter waren 11 Objekte für regionale Firmen, die übrigen waren für Neugründerinnen und Neugründer, Ansiedlungen und Zuzüger.

Projekt „Flächenpool BaselArea“

Im Berichtsjahr war BaselArea auf Initiative von und mit personeller Unterstützung des Kantons Basel-Stadt mit dem Aufbau des NRP-Projekts⁴ „Flächenpool BaselArea“ beschäftigt. Es beinhaltet den Aufbau einer kantonsübergreifenden, regionalen Immobiliendatenbank und die Entwicklung eines IT-Tools zur Visualisierung der verfügbaren Flächen bzw. Objekte in den Kantonen.

Durch die Einführung des Flächenpools und die Ausweitung des Immobilienpartnernetzwerkes kann BaselArea zukünftig die Anzahl zu vermittelnder Immobilien steigern und ein grösseres und gezielteres Angebot offerieren. Die Organisation fungiert als Katalysator, nimmt aber selber keine Maklertätigkeiten wahr. Hingegen trägt sie durch die Vermittlerfunktion zu einer verbesserten Zusammenführung der regionalen Angebote und Nachfragen bei. Dadurch steigert sie die Effizienz der Bearbeitungen. Durch die Realisierung des Projekts wird einerseits die Abwanderung lokaler Unternehmen vermindert und andererseits wird die Anzahl Ansiedlungen in den Kantonen Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura erhöht. So trägt das Projekt in bedeutender Weise zur Förderung der regionalen Wertschöpfung bei.

Kommunikation

Die elektronischen Medien allgemein und Social Media im Besonderen nehmen im Kommunikations-Mix der Unternehmen eine immer stärkere Präsenz ein. Auch BaselArea setzte ihren Kommunikationsfokus auf diese Medien. Im Jahr 2012 wurde der Newsletter neu strukturiert, so dass in jeder Ausgabe ein Schwerpunkt auf wichtige Standortfaktoren, welche die Region von anderen differenzieren, gelegt wird. Die Kommunikation wurde offensiver gestaltet, um die Wahrnehmung zu erhöhen.

Sponsoring

BaselArea konnte aus den zweckgebundenen Mitteln für die Standortentwicklung Life Sciences zahlreiche Projekte mit einem Sponsoring unterstützen und hat den Prozessablauf für die Gutheissung der Sponsoringanträge, in enger Zusammenarbeit mit der Life Sciences Kommission der Handelskammer beider Basel überarbeitet.

Netzwerkpflege

Ein gutes Netzwerk und die Zusammenarbeit mit verschiedenen Partnern sind für die Arbeit von BaselArea von grosser Bedeutung. Massgeschneiderte und fachspezifisch aufbereitete Angebote für Kunden können nur im Zusammenspiel mit Experten, Dienstleistern und Behördenvertretern vor Ort erfolgreich entwickelt und umgesetzt werden.

Strategische Ausrichtung

Gleich zu Beginn des Berichtsjahres unterzog sich die Organisation einer Überarbeitung der Unternehmensstrategie. Während intensiven Wochen analysierte das Team die Konkurrenz, das Umfeld, die Märkte, die Kunden, die wirtschaftlichen, politischen und sozialen Rahmenbedingungen und natürlich die Organisation selbst. Darauf basierend konnten dem Vorstand drei Strategie-Alternativen vorgelegt werden. Nach sorgfältiger Prüfung einigte sich das Gremium auf eine Stossrichtung. Dabei werden die bisherigen Märkte vorerst beibehalten, die Prozesse jedoch optimiert und neue Wege zur Identifizierung von potenziellen Kunden eingeschlagen. Die operative Umsetzung der definierten Projekte wird im 2013 starten. Damit dies optimal gelingt, wurde die Organisation mit zwei neuen Senior Business Consultants verstärkt. Sie werden mit ihrem beruflichen Hintergrund und ihrem Fachwissen das bestehende Team kompetent unterstützen können.

Der strategische Fokus der BaselArea liegt weiterhin bei der Akquisition auswärtiger Firmen und der Standortpromotion im Ausland. Ab 2013 soll mehr Gewicht auf Targeting und Multiplikatoren gesetzt werden, d.h. der Aufbau sowie eine gezielte Ansprache von Netzwerken. Um einen effizienten Prozess zu gewährleisten, werden die Anfragen nach Potenzial (A, B oder C) und Branche eingeteilt, entsprechend der Einteilung wird eine individuelle oder eine standardisierte

⁴ NRP: Neue Regionalpolitik

Dienstleistung angeboten. A-Kunden sowie Kunden aus den Fokusbranchen (z.B. Life Sciences) erhalten massgeschneiderte Informationen und Programme, Zugang zu den relevanten Netzwerken und individuelle Beratung der Business Consultants. B- und C-Kunden werden nach einem standardisierten Prozess unterstützt, welcher das Bereitstellen von Informationsmaterial sowie unterschiedliche Beratungen/Seminare beinhaltet. BaselArea erhofft sich so eine Effizienzsteigerung bei den Prozessen und will dadurch zusätzliche Ressourcen für gezieltes Targeting freimachen.

Weiter soll ab 2014 die Effizienz der Start-Up-Betreuung erhöht werden, indem für A-Kunden mehr Zeit zur Verfügung stehen wird und die B- und C-Kunden standardisierter betreut werden. Dadurch kann BaselArea mehr Wirkung erzielen, bietet jedoch weiterhin allen Kunden eine Dienstleistung an.

Der Erfolg der BaselArea hängt nicht nur von der Qualität ihrer Arbeit ab, sondern wesentlich von der Standortqualität in den beiden Basler Kantonen sowie von finanziellen Anreizen, die andere Schweizer Kantone oder ausländische Standorte bieten. Bezüglich solcher Anreize halten sich beide Basler Kantone, insbesondere aber Basel-Stadt, aus ordnungspolitischen Gründen und mit Blick auf die Fairness gegenüber bestehenden Firmen, bewusst stark zurück. Dies hat in den letzten Jahren in einzelnen Fällen dazu geführt, dass ausländische Unternehmen, die einen Standort für ihren europäischen Hauptsitz gesucht haben, diesen nicht in der Region Basel angesiedelt haben. Solche "Misserfolge" sind das Resultat bewusst gefällter politischer Entscheide und können nicht der BaselArea zugerechnet werden (ähnliches gilt bei der Immobiliensuche: Können angefragte Immobilienflächen nicht angeboten werden, gehen die Kunden in einen anderen Kanton). Demgegenüber hat sich gezeigt, dass die Region Basel für forschungs- und technologieintensive Unternehmen, namentlich der Life Sciences Branche ausgezeichnete Standortvoraussetzungen bietet. Dasselbe gilt auch für Firmen, die unternehmensbezogene Dienstleistungen anbieten.

2.1.7 Kundenzufriedenheit

Kundenbefragung

Im Auftrag der Trägerschaft hat eine externe Firma im November/Dezember 2012 184 in den Fallstatistiken 2010 - 2012 verzeichnete Kunden der BaselArea mit einem Fragebogen angeschrieben, um deren Zufriedenheit mit den Dienstleistungen der Organisation zu erfassen. Dies war nach 1998, 2003, 2005 und 2009 die fünfte Umfrage zur Kundenzufriedenheit. Von den 184 angeschriebenen Kunden konnten 24 infolge Wegzugs (oder Einstellung der Geschäftstätigkeit) nicht mehr erreicht werden. Von den 160 übrigen Kunden beantworteten 37 die Umfrage (23%).

Anzahl Kontakte

Die meisten Kunden hatten im Laufe ihres Projektes mehrfach Kontakt mit BaselArea, 17% sogar häufiger als zwei bis drei Mal.

Nachgefragte Dienstleistungen

Die Verteilung der nachgefragten Dienstleistungen hat sich gegenüber den beiden letzten Erhebungen wenig verändert. Von den Umfrageteilnehmern wurde die Unterstützung bei der Suche nach Geschäftsräumen etwas weniger oft in Anspruch genommen, dafür wurden mehr Anfragen zum Vorgehen bei der Unternehmungsründung oder zur Unterstützung bei der Ansiedlung getätigt. Im Schnitt haben die befragten Kunden bei ihren Kontakten jeweils 2.3 Mal (Umfrage 2009: 3.0 Mal) Leistungen von BaselArea nachgefragt.

Die Nachfrage nach Leistungen, welche nicht im Leistungsauftrag von BaselArea enthalten sind (vgl. unten), ist gegenüber der letzten Erhebung mit 12% aller Anfragen weitgehend unverändert geblieben.

Schnelle Antworten von BaselArea

Der Leistungsauftrag verlangt von BaselArea, innerhalb von 24 Stunden auf eine Anfrage zu reagieren. Aus Sicht der Kunden ist dieses Ziel weitgehend erreicht worden. Nur gerade ein Kunde bemängelt, dass BaselArea auf seine Anfrage überhaupt nicht reagierte, 88% der Kunden fanden die Reaktion von BaselArea sehr schnell oder angemessen.

Zufriedenheit mit den von BaselArea erbrachten Dienstleistungen

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

Die Umfrageteilnehmer waren mit der Qualität der von BaselArea erbrachten Dienstleistungen zufrieden bis sehr zufrieden. Einzig die Zufriedenheit mit der Vermittlung von Experten fällt von 2.0 auf 2.2 leicht ab. Die Zufriedenheit mit der Unterstützung bei der Suche nach Geschäftsräumen hat gegenüber den früheren Umfragen von 2.2 auf 1.5 hingegen deutlich zugenommen.

Die vier Dienstleistungen, welche nicht im Leistungsauftrag enthalten sind (Personalsuche, betriebswirtschaftliche Beratung, allgemeine Suche nach Kapital, Suche nach Geschäftspartnern), wurden dagegen leicht schlechter beurteilt (vgl. Tabelle 3).

Tabelle 3: Zufriedenheit mit den von der BaselArea erbrachten Dienstleistungen

Art der nachgefragten Dienstleistung	Zufriedenheit 2012	Zufriedenheit 2009	Zufriedenheit 2005	Zufriedenheit 2003
Informationen über staatliche Bewilligungsverfahren	1.4	1.4	1.4	1.5
Information über Vorgehen bei der Unternehmungsgründung	1.7	1.5	1.5	1.4
Beschaffung von Informationen über die regionale Wirtschaft	1.3	1.5	1.5	1.4
Unterstützung bei der Unternehmungsgründung, rsp. der Ansiedlung	1.5	1.6	1.6	1.5
Unterstützung bei Kontakten mit staatlichen Behörden	1.4	1.7	1.7	1.3
Suche nach Experten	2.4	2.0	2.0	1.1
Suche nach Geschäftsräumen oder Bauland	1.5	2.2	2.2	2.1
Suche nach Wohnraum, fremdsprachigen Schulen und anderen Leistungen für ausländische Beschäftigte	-	1.8	1.8	1.6
TOTAL Leistungen im Leistungsauftrag	1.6	1.6	1.6	1.5
Suche nach Geschäftspartnern	2.4	2.0	2.0	2.0
Betriebswirtschaftliche Beratung	1.0	2.0	2.0	1.4
Suche nach Kapital	4.0	2.5	2.5	1.8
Personalsuche	-	1.8	1.8	2.0
TOTAL Leistungen ausserhalb Leistungsauftrag	2.2	2.1	2.1	1.8
TOTAL alle Leistungen	1.7	1.7	1.7	1.6

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

Hohe Zufriedenheit mit der BaselArea insgesamt

Ohne Berücksichtigung der Kunden, welche von BaselArea Leistungen ausserhalb des Leistungsauftrags nachgefragt hatten, waren 87 % der Kunden mit der Gesamtleistung von BaselArea zufrieden oder sehr zufrieden, womit das im Leistungsauftrag gesetzte Ziel (> 85 % Zufriedenheit) erreicht wurde. Auf einer Skala von 1 bis 4 liegt der durchschnittliche Zufriedenheitsgrad

wie im Vorjahr bei 1.7 Punkten, wobei der Anteil der "sehr zufriedenen" Kunden gleich hoch ist wie bei den vergangenen Umfragen, der Anteil der "zufriedenen" Kunden hingegen deutlich geringer.

Ein gewisser Zusammenhang zwischen der Häufigkeit der Kontakte mit BaselArea und der Gesamtzufriedenheit mit den Leistungen besteht. Die Kunden mit einmaligem Kontakt sind tendenziell weniger zufrieden als jene mit zwei oder drei Kontakten.

Fazit

Die Zufriedenheit der Umfrageteilnehmer mit den Leistungen von BaselArea unterscheidet sich kaum von den Ergebnissen der früheren Umfragen. Bezüglich der Reaktionsgeschwindigkeit und der Zufriedenheit mit den erbrachten Leistungen erreicht BaselArea seit der erstmaligen Durchführung einer Kundenbefragung im Jahre 1998 kontinuierlich hohe Werte. Bei der Vermittlung von Geschäftsräumlichkeiten ist die Zufriedenheit der Kunden gegenüber den letzten Umfragen deutlich gestiegen. BaselArea erbringt jene Dienstleistungen, welche ihre Kunden erwarten, und sie erbringt sie gut.

2.2 Fazit aus Sicht des Regierungsrates

BaselArea ist heute eine etablierte Institution und ein wichtiger Partner des Kantons. Sie erfüllt im Interesse des Wirtschaftsstandorts Basel wichtige Aufgaben – und tut dies, wie die Kundenbefragung zeigt, zu deren grossen Zufriedenheit. Ihre Angebote entsprechen der Nachfrage und sind subsidiär zu jenen der Verwaltung und der Verbände.

Die wirtschaftspolitischen Funktionen verbleiben bei den Kantonen und den Verbänden, ebenso der Auftrag, für gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu sorgen sowie die in Basel-Stadt in den letzten Jahren ausgebaute Bestandespflege durch den Kanton. Durch eine enge Zusammenarbeit zwischen BaselArea und den Kantonen fliessen Rückmeldungen der BaselArea-Kunden in die Gestaltung der Rahmenbedingungen für neue Unternehmen ein. Dank der breiten Trägerschaft hat BaselArea eine gute Abstützung.

Um den Handlungsspielraum und die Konkurrenzfähigkeit der Institution zu erhalten, will der Regierungsrat die BaselArea in den Jahren 2014-2017 mit einem jährlichen Betriebskostenbeitrag von 757'500 Franken unterstützen. Dies entspricht dem Betriebskostenbeitrag der Jahre 2010-2013 abzüglich des Betrags an die Standortentwicklung Life Sciences in Höhe von 125'000 Franken.⁵

Das operative Globalbudget der BaselArea liegt damit weiterhin bei 1.66 Mio. Franken pro Jahr plus allfällige Beiträge der Kantone Aargau und Jura.

3. Die BaselArea 2014-2017

3.1 Leistungsauftrag 2014-2017

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

- Akquisition auswärtiger Unternehmen und deren bedarfsgerechte Unterstützung bei der Ansiedlung;
- Gezielte Promotion der Wirtschaftsregion in ausgewählten Märkten;
- Unterstützung sowohl der anzusiedelnden als auch der ansässigen Firmen beider Suche nach Geschäftslokalitäten;

⁵ Um die gemeinsame Life Sciences-Strategie der Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft zu stärken, ist geplant, diese Gelder aus dem WSU heraus einzusetzen oder allenfalls in eine Life Sciences-Projektorganisation fliessen zu lassen.

- Unterstützung bei Neugründungen;
- Rückmeldung betreffend die Qualität der Standortfaktoren an die Trägerschaft.

Mit der weiterhin geltenden Fokussierung auf die Life Sciences-Industrie konzentriert BaselArea ihre Aktivitäten zur aktiven Standortwerbung und Akquisition von Unternehmen auf denjenigen Bereich, für den die besten Verkaufsargumente vorliegen. So können die spezifischen Vorteile des Wirtschaftsstandortes Basel genutzt und die knappen personellen und finanziellen Ressourcen von BaselArea effizient eingesetzt werden. Ihrem Auftrag entsprechend steht BaselArea jedoch auch in Zukunft uneingeschränkt allen Unternehmen zur Verfügung.

Schliesslich wird die neue, von der Trägerschaft zu beschliessende Leistungsvereinbarung klarer festhalten, wie die Zusammenarbeit mit allen relevanten Stellen innerhalb der Kantone und die Vernetzung mit anderen Wirtschaftsförderungsstellen des Bundes und der Kantone erfolgen soll. Dies beinhaltet zum Beispiel die explizite Verpflichtung der gezielten Übergabe der durch die BaselArea akquirierten Unternehmen an die Bestandespflege der Kantone sowie regelmässige Rückmeldungen zu den Rahmenbedingungen. Umgekehrt verspricht sich BaselArea durch Rückmeldungen bestehender Firmen Inputs für ihre Arbeit, beispielsweise in der Identifikation ausländischer Unternehmen, die zur bestehenden Firmenlandschaft passen würden. Dadurch sollen die regionale Vernetzung gestärkt und die verschiedenen Angebote besser aufeinander abgestimmt werden. Dies ist auch ein Postulat des Wirtschaftsberichtes 2012 - 2015 des Regierungsrates.

3.1.1 Aufgabengebiete

Akquisition auswärtiger Firmen sowie Promotion der Wirtschaftsregion

Die Akquisition auswärtiger Firmen sowie die Promotion der Wirtschaftsregion im Ausland bedingt:

- Aktive Akquisitionsanstrengungen in ausgewählten Märkten;
- Unterstützung interessierter Firmen bei der Ansiedlung;
- Beteiligungen an für die Zielgruppen relevanten weltweiten Leitmesse, Kongressen und Veranstaltungen auf der Basis eines gezielten Targeting;
- Erarbeitung und Distribution von Informations- und Kommunikationsmitteln.

Unterstützung von Unternehmen bei der Suche nach Geschäftslokalitäten

BaselArea unterstützt alle, d.h. bei Bedarf auch bereits im Mandatsgebiet ansässige, Unternehmen bei der Suche nach Geschäftslokalitäten und Grundstücken. Die Suche kann auf Wunsch eines Unternehmens oder im Auftrag eines Kantons erfolgen. Zu diesem Zweck pflegt BaselArea ein Netzwerk mit Immobilienanbietern (inkl. öffentliche Hand). Bei bestehenden Unternehmen informiert BaselArea den jeweiligen Sitzkanton über die Anfrage, ausser das Unternehmen wünscht Vertraulichkeit.

Mit Hilfe zusätzlicher Mittel des Bundes realisiert die BaselArea ab 2013 den Aufbau einer kantonsübergreifenden, regionalen Immobiliendatenbank mit dem Ziel einer effizienten Auftragsbearbeitung. Dadurch soll die Anzahl für Kunden erfolgreich vermittelter Immobilien erhöht werden.

Unterstützung von Neugründungen

BaselArea soll auch in Zukunft die zentrale Anlaufstelle für Unternehmensgründungen sein und fördert diese durch eigene Dienstleistungen oder solche, die sie bei Dritten einkauft. Der personelle und finanzielle Aufwand innerhalb der Dienstleistungen für Neugründer soll sich nach der zu erwartenden volkswirtschaftlichen Bedeutung der Gründungen richten.

Die Förderung von Neugründungen umfasst:

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

- Unterstützung bei der Suche nach Risikokapital;
- Unterstützung bei der Suche nach Räumlichkeiten.

Rückmeldungen zur Qualität der Standortfaktoren

BaselArea stellt ihre Erkenntnisse bezüglich der Qualität und Wettbewerbsfähigkeit der regionalen Standortfaktoren bei Ansiedlungen und Neugründungen der Trägerschaft regelmässig in geeigneter Form zur Verfügung. Sie pflegt den Kontakt zu den kantonalen Verwaltungen, um diese für Verbesserungen der Standortfaktoren zu sensibilisieren.

3.1.2 Zielvorgaben

Wie bisher wird die Leistungsvereinbarung für alle Anfragen eine maximale Reaktionszeit festhalten. Weitere in der Vereinbarung aufgeführte Zielvorgaben sind die Bekanntheit der BaselArea bei den jeweiligen Zielgruppen und die Kundenzufriedenheit. Zudem sollen die Vernetzung und Zusammenarbeit innerhalb der Region und das Expertennetz für die Beantwortung von Kundenanfragen ausgebaut werden.

3.2 Finanzierung

Die Festlegung eines fixen Globalbudgets für eine dem Leistungsauftrag entsprechende Periode, das die Personal-, die Sach- und die Projektkosten umfasst, hat sich bewährt und soll deshalb weitergeführt werden. Wie bereits dargelegt, tragen die beiden Kantone mit ihren privaten Partnern diese Kosten partnerschaftlich zu gleichen Anteilen. Die kantonsinterne Aufteilung wird in den beiden Kantonen individuell geregelt.

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

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

	2007-2009	2010-2013	2014-2017
Kanton Basel-Stadt	850'000	882'500	757'500
Arbeitgeberverband Basel (ehem. Basler Volkswirtschaftsbund)	30'000	30'000	30'000 (bis und mit 2014 gesichert)
Handelskammer beider Basel	40'000	40'000	40'000*
Angestelltenvereinigung Region Basel (arb) / Basler Gewerkschaftsbund und Gewerkschaftsbund Baselland	5'000	2'500 (nur noch arb)	2'500
Total BS (Kanton und Verbände)	925'000	955'000	830'000
Jahresbeitrag Kanton Basel-Landschaft (Kanton und Verbände)	925'000	955'000	830'000*
Jahresbeitrag Kanton Jura	0	250'000	250'000*
Jahresbeitrag Kanton Aargau (Fricktal)	0	150'000 (2013)	150'000*
Total Jahresbeiträge an BaselArea	1'850'000	2'310'000	2'060'000

* Beiträge noch nicht gesichert.

3.3 Höhe der Subvention 2014-2017

Der Regierungsrat hat weiterhin ein grosses Interesse daran, dass die Standortpromotion für die beiden Basler Kantone professionell von BaselArea wahrgenommen wird. Für die Jahre 2014-2017 will der Regierungsrat daher einen nicht indexierten Betriebskostenbeitrag von jährlich maximal 757'500 Franken leisten. Angesichts der Kooperation mit dem Kanton Jura und dem Fricktal (Kanton Aargau) sowie der daraus generierten Mittel ist dies aus Sicht des Regierungsrates für die kommenden wenigen Jahre verantwortlich. Mittel- bis längerfristig könnten jedoch angesichts

der weiter erstarkenden Konkurrenz östlich und westlich der Region Basel strategische und finanzielle Veränderungen angezeigt sein. Auch weiterhin gilt: würden die privaten Partner von Basel-Stadt auf eine Mitfinanzierung verzichten, müsste gemäss Statuten der Kanton für die fehlenden Mittel aufkommen oder das Gesamtbudget der BaselArea müsste in den übrigen Trägerkantonen gekürzt werden, was zu einem starken Einschnitt bei der BaselArea führen würde.

4. Beurteilung nach §55 des Subventionsgesetzes

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

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

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

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

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

Da BaselArea ihre Dienstleistungen mit wenigen Ausnahmen bewusst kostenlos anbietet, kann sie nur marginale Eigenleistungen erbringen. Es wäre widersinnig, von anzuwerbenden Unternehmen Provisionen o.ä. zu verlangen. Der Kanton hat ein Interesse daran, dass BaselArea die Stärken des Wirtschaftsstandortes Basel möglichst breit und deshalb in der Regel ohne Gegenleistungen kommuniziert. Angesichts dieser Umstände wird das Kriterium der angemessenen Eigenleistung als erfüllt betrachtet.

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

Wie unter Ziffer 4.3. ausgeführt, sind die Möglichkeiten von BaselArea, selber Erlöse zu erzielen, äusserst beschränkt.

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

Wie unter Ziffern 4.3 und 4.4. ausgeführt, kann BaselArea die meisten ihrer Dienstleistungen nicht in Rechnung stellen. Der Kanton Basel-Stadt als Mitträger und einer der Nutzniesser ist dazu verpflichtet, sich angemessen an den Kosten von BaselArea zu beteiligen. Ohne den baselstädtischen Beitrag wäre eine regionale Standortpromotion nicht möglich. Es gibt keine Alternative zu einem namhaften Beitrag des Kantons. Dadurch, dass die Beiträge der beiden Basel paritätisch erfolgen, tragen Staat und Verbände beider Kantone zu je 50% zum Gesamtbudget bei. Dazu kommen die Beiträge der Kantone Aargau und Jura.

5. Antrag

Das Finanzdepartement hat den vorliegenden Ratschlag gemäss § 8 des Gesetzes über den kantonalen Finanzhaushalt (Finanzhaushaltsgesetz) vom 14. März 2012 überprüft.

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

Im Namen des Regierungsrates des Kantons Basel-Stadt



Dr. Guy Morin
Präsident



Barbara Schüpbach-Guggenbühl
Staatsschreiberin

Beilage

- Entwurf Grossratsbeschluss
- Jahresrechnung 2012 und Budget 2013
- Entwurf Jahresbericht 2012
- Statuten

Grossratsbeschluss

Ausrichtung von Betriebskostenbeiträgen an BaselArea - Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft für die Jahre 2014-2017

[Untertitel eingeben]

(vom [Datum eingeben])

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

1. Für BaselArea - Wirtschaftsförderung Basel-Stadt und Basel-Landschaft werden für die Jahre 2014-2017 Ausgaben in der Höhe von maximal Fr. 3'030'000 (Fr. 757'500 pro Jahr), nicht indexiert, betreffend die Erfüllung der vertraglich vereinbarten Leistungen bewilligt. (Kostenstelle 8064525, Auftragsnummer 806452590001).
2. Dieser Beschluss steht unter dem Vorbehalt, dass in beiden Basel die Kantone und die jeweils mitfinanzierenden Verbände insgesamt einen gleich hohen Beitrag leisten.

Dieser Beschluss ist zu publizieren. Er untersteht dem Referendum.

BaselArea Budget 2013



Bezeichnung	CHF
-------------	-----

Ertrag

Bruttoeinnahmen

Beiträge von Mitgliedern	1'660'000.00
Beiträge LifeSciences	250'000.00
Beiträge Kanton Jura	250'000.00
Beiträge Kanton Aargau	150'000.00
Reg. Immobiliendatenbank	60'000.00
Übrige Einnahmen	0.00
Betrieblicher Zinsertrag	700.00
Rückstellung 2012 für Projekte 2013	250'000.00
Total Bruttoeinnahmen	2'620'000.00

Total Ertrag	2'620'700.00
---------------------	---------------------

Aufwand

Total LifeSciences	250'000.00
---------------------------	-------------------

Total Fremddienstleistungen	24'000.00
Total Personalaufwand	1'293'000.00
Total Raumaufwand	109'000.00
Total Finanzaufwand	1'350.00
Total Unterhalt / Reparaturen	118'500.00
Total Reg. Immobiliendatenbank	60'000.00
Total Sachversicherungen	800.00

Total Büro- und Verwaltungsaufwand	73'500.00
Total Public Relations	188'000.00
Total Beiträge an OSEC	78'500.00
Total Abschreibungen	7'600.00
Total Betrieblicher Aufwand	1'954'250.00
Total Pilotprojekte	110'000.00
Total Repräsentanten	159'000.00
Total Reisespesen	65'500.00
Total Anlässe / Messen	43'000.00
Medienarbeit	1'000.00
Total Kundenspesen / Delegationen	14'000.00
Total Projektaufwand Wirtschaftsförderung	282'500.00
Total Aufwand	2'596'750.00
Betriebsgewinn	23'950.00

ENTWURF
UNKORRIGIERT

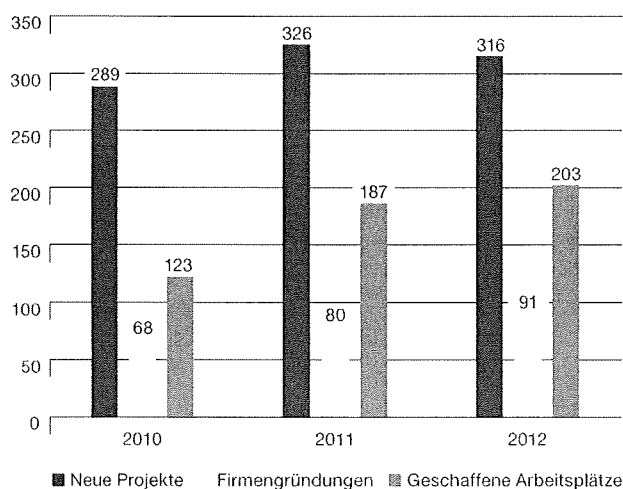
Jahresbericht 2012



Highlights aus dem Berichtsjahr 2012

- Erhöhung auf 91 Firmengründungen durch eine Steigerung der ausländischen Ansiedlungen von 18 auf 29.
- Erfolgreiche Immobilienvermittlung mit einer Steigerung um 23% auf 32%.
- Geschaffene und erhaltene 403 Arbeitsplätze durch die Firmengründungen und Immobilienvermittlung.
- 40% der Ansiedlungen des Kantons Jura konnten durch die Zusammenarbeit mit BaselArea realisiert werden.

Neue Projekte, Firmengründungen und dadurch geschaffene Arbeitsplätze



Unter «Neue Projekte» werden potenzielle Ansiedlungen aus dem Ausland und aus anderen Regionen der Schweiz, Neugründungen (Start-ups) in der Region sowie Entwicklungsprojekte zusammengefasst, die in der Berichtsperiode neu in die Bearbeitung aufgenommen wurden. «Firmengründungen» sind in der Berichtsperiode abgeschlossene Ansiedlungs- und Neugründungsprojekte und «Geschaffene Arbeitsplätze» sind die damit bis Jahresende neu geschaffenen Stellen.

Liebe Leserinnen und Leser

BaselArea blickt auf ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Mit der Unterstützung von 91 Firmengründungen erzielten wir das beste Ergebnis seit Jahren. Dieses Resultat ist umso bemerkenswerter, führt man sich vor Augen, dass die ausländischen Direktinvestitionen in die Schweiz insgesamt gleich geblieben sind.

Erfreulich ist auch der Umstand, dass wir unsere Effizienz steigern konnten. Im Vergleich zum Vorjahr erzielten wir mit weniger Projekten eine höhere Anzahl Firmengründungen. Ebenfalls konnten wir 23% mehr Immobilien vermitteln. Des weiteren vergrösserten wir unser Immobiliennetzwerk um 20 neue Immobilienpartner auf 220 Partner.

Im dritten Jahr der Partnerschaft zwischen BaselArea und dem Kanton Jura konnten die beiden Parteien ihre Beziehungen vertiefen. Der Jura profitierte auf verschiedener Weise von den damit verbundenen Vorteilen. Von den 14 Ansiedlungen, die der Kanton Jura unterstützte, konnten 6 mit Hilfe von BaselArea realisiert werden. Diese 6 Firmen werden nach einem Jahr Geschäftstätigkeit rund 24 Arbeitsplätze schaffen. Ferner konnten die jurassischen Kollegen ihr Life-Sciences-Know how und ihr Netzwerk in der Region durch BaselArea erweitern und von der hohen Dienstleistungsqualität der Organisation profitieren.

Das Jahr 2012 war für BaselArea auch ein Jahr des Wandels und des Aufbruchs. Die Organisation unterzog sich einer Strategieüberarbeitung, die durch das Team Anfang Jahr erarbeitet wurde. Im darauf folgenden Prozess entschied sich der Vorstand Mitte Jahr für eine der drei erarbeiteten Stossrichtungen. Dabei werden die bisherigen Märkte beibehalten, die Prozesse optimiert und neue Wege zur Identifizierung von potentiellen Kunden eingeschlagen. Die operative Umsetzung der definierten Projekte wird im 2013 starten. Damit dies optimal gelingt, wird die Organisation mit zwei neuen Senior Business Consultants verstärkt. Sie werden mit ihrem beruflichen Hintergrund und ihrem Fachwissen das bestehende Team kompetent unterstützen können.

Seit dem 1. Juni bietet BaselArea neben den Kantonen Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura neu auch das Fricktal ihren internationalen Kunden an. Das Fricktal ist seit jeher geografisch eher der Region Basel zugeneigt und passt daher gut zum Angebotsgebiet von BaselArea. Der Organisation steht damit mehr Gewerbefläche zur Verfügung, die sie potentiellen Investoren anbieten kann. Wir freuen uns über diese neue Zusammenarbeit. Sie wird die Wirtschaftsregion Basel weiter stärken.



Bereits zum vierten Mal liess BaselArea die Zufriedenheit ihrer Kunden von einem externen Befragungsinstitut erheben. Die Befragung erfolgte im November/Dezember 2012 mittels Fragebogen. Die Resultate fielen sehr gut aus. Die überwiegende Mehrheit der Kunden war zufrieden oder sehr zufrieden mit den Leistungen von BaselArea, die im Leistungsauftrag festgehalten sind. Nach Ansicht der Kunden macht unsere Organisation ihre Arbeit besonders gut bei der Beschaffung von Informationen über die regionale Wirtschaft, bei der Unterstützung von Kontakten mit Behörden sowie bei der Information über staatliche Bewilligungsverfahren. Bezüglich der Reaktionsgeschwindigkeit und der Zufriedenheit mit den erbrachten Leistungen erreicht BaselArea kontinuierlich hohe Werte. Bei der Vermittlung von Geschäftsräumlichkeiten ist die Zufriedenheit der Kunden gegenüber den letzten Umfragen sogar deutlich gestiegen.

Ein kleines Dienstleistungsunternehmen wie BaselArea, das sich sowohl dem nationalen wie auch dem internationalen Wettbewerb stellen muss, ist immer nur so gut wie seine Mitarbeitenden. Diese sind es, die die ausgezeichnete Servicequalität für die Kunden erbringen, die Wirtschaftsregion im Ausland optimal bewerben und die Netzwerke mit den Experten und Partnern pflegen. Nur dank ihrem vollen Einsatz ist es uns möglich, die vielfältigen Herausforderungen, die uns auch zukünftig begleiten werden, mit viel Engagement und Leidenschaft zu meistern. Dafür möchten wir ihnen an dieser Stelle herzlich danken.

P. Krebser

Peter Krebser
Präsident

I. Welten

Iris Welten
Geschäftsführerin

2012 war für BaselArea ein ausgesprochen erfolgreiches Jahr. Die Organisation unterstützte insgesamt 91 Firmengründungen in der Region Basel und leistete damit einen wichtigen Beitrag zum Wachstum unseres Wirtschaftsstandortes. Diese 91 Firmengründungen schufen 203 neue Arbeitsplätze, eine Steigerung zum Vorjahr um knapp 10%.

BaselArea beantwortete insgesamt 461 Kundenanfragen, woraus 316 neue Projekte entstanden. Um die Kunden optimal bei der Beantwortung ihrer Fragen zu beraten, wurden über 1000 Recherchen, wie Statistiken, Marktabklärungen und Bewilligungen, vorgenommen. Auch wurden rund 150 Kundenbesuche vorbereitet und durchgeführt. Die 316 Projekte führten zu 91 erfolgreichen Firmengründungen.

Bei 29 dieser Firmengründungen handelte es sich um Ansiedlungen aus dem Ausland, was gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von 61 Prozent bedeutet. 8 dieser Unternehmen stammten aus Deutschland, je 4 aus Frankreich und Grossbritannien, je 3 aus Benelux und aus den USA. Die restlichen Firmen kamen aus Indien, China, Italien, Japan, Kanada und Skandinavien

Die Anzahl Neugründungen in der Region Basel war mit 55 fast gleich hoch wie im Vorjahr. Und auch bei den zugezogenen Firmen aus anderen Kantonen gab es mit 7 Firmen keine wesentlichen Änderung zum Vorjahr.

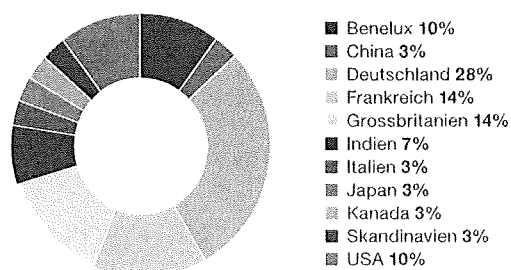
Arbeitsplätze

Im Berichtsjahr wurden 203 Arbeitsplätze durch die 91 Firmengründungen geschaffen. Weitere 208 Arbeitsplätze konnten durch die Unterstützung von BaselArea in der Region erhalten werden, indem die Organisation 11 bestehenden Unternehmen neue Immobilien vermittelt konnte.

Die Auswertungen auf dieser Seite beziehen sich auf die Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft.

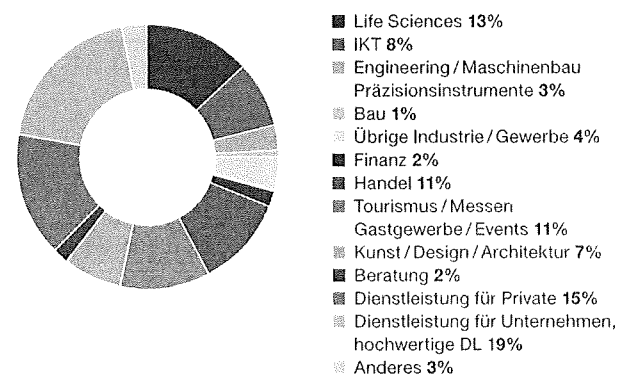
Ansiedlungen nach Ursprungsland

100% entsprechen 29 Ansiedlungen



Firmengründungen nach Branchen

100% entsprechen 91 Firmengründungen





«Mehrere Gründe machen die Region Basel für uns attraktiv. Zum einen sind es die Verfügbarkeit der wesentlichen Kenntnisse, Talente und erfahrene Dienstleister für die Entwicklung und Kommerzialisierung von Krebs-Therapeutika. Zum andern sind es die zentrale Lage in Europa, die günstigen Rahmenbedingungen und eine gute Infrastruktur, um hier eine Filiale zu etablieren. Die Berater von BaselArea waren sehr unterstützend in allen Schritten – von der Planung bis zur Gründung der neuen Tochtergesellschaft.»

Esteban Pombo-Villar PhD, CChem FRSC (Delegierter des Verwaltungsrates, Oxford BioTherapeutics AG und Chief Operating Officer, OBT Group), www.oxfordbiotherapeutics

Die Lage der Weltwirtschaft war 2012 nach wie vor angespannt. Die Verschuldung im Euroraum und in den USA sorgte weiterhin für eine Abkühlung der Weltkonjunktur. Dies führte weltweit zu Verunsicherungen auf den Märkten. Für Investoren war es schwierig vorherzusehen, wie sich die Lage entwickeln würde. Dennoch gelang es BaselArea, dank gezielten Targetinganstrengungen und aktiver Kundenbetreuung so viele internationale Ansiedlungen zu unterstützen wie selten zuvor.

Auf folgenden Zielmärkten war BaselArea aktiv:

- 5 primäre Zielmärkte: Deutschland, Frankreich/Benelux, USA/Kanada, Japan und Indien
- Sekundärer Zielmarkt: China
- Testmarkt: Russland

BaselArea bearbeitet ihre Märkte in Länderteams, bestehend aus einem Länderverantwortlichen und einer stellvertretenden Person. Wichtiger strategischer und operativer Partner in den definierten Märkten war die OSEC.

Repräsentanten

Im Berichtsjahr wurden die Märkte vor Ort vor allem durch die Repräsentanten in Japan, Deutschland, USA und in Indien betreut.

Der Kanton Jura arbeitete in den Märkten Frankreich/Belgien und Russland mit seinen eigenen Repräsentanten zusammen. Auch diese Repräsentanten agierten unter der Marke BaselArea, was ihnen bei der Akquisition und Ansiedlung neuer Firmen von Nutzen war.

Primäre Zielmärkte

Deutschland

Im Markt Deutschland führte BaselArea die Zusammenarbeit mit einem Beratungsunternehmen für Wirtschaftsförderungen fort. Zur Gewährleistung einer Kontinuität in der Kontaktpflege wurden die bestehenden Beziehungen zu potenziellen Investoren weiter intensiviert. So konnten Bekanntheit, Wissen und Meinungsbildung über die Wirtschaftsregion Basel vorwärts gebracht werden. Basis dazu bildeten die bereits im Jahr 2011 ausgewählten und angesprochenen Unternehmen, aber auch neu identifizierte Firmen. Gewisse Investitionspläne einiger Kunden haben sich durch die intensive Kontaktpflege weiter konkretisiert. BaselArea traf sich denn auch mit sechs deutschen Unternehmen an der BIO EUROPE in Hamburg.

Im September empfing BaselArea eine durch die OSEC organisierte Delegation von deutschen Unternehmern aus den Bereichen Medizinaltechnik und Life Sciences. Den rund zwei



Wirtschaftsanlass von BaselArea in Moskau: v.l. Iris Welten, Geschäftsführerin BaselArea; Guy Morrin, Regierungspräsident Basel-Stadt; Chris Eichenberger, Messeleiter der Muba; Elena D. Shabardina, Head Expocentre Moscow

Dutzend Entscheidungsträgern aus KMUs wurde ein Tagesprogramm mit Firmenbesuchen im Jura und in Baselland zusammengestellt.

Japan

Für BaselArea besuchte das japanische Repräsentanten-Team die Nanotech 2012 in Tokyo und nahm am Gemeinschaftsstand «Swiss Pavillon» teil. Sie führten rund 50 Gespräche mit interessierten Investoren, die sie im Vorfeld angefragt hatte.

Im Rahmen des Basel Toyama Symposiums reiste dieses Jahr erneut eine hochrangige Delegation von Unternehmern, Forschern und Vertretern der Präfektur Toyama nach Basel. BaselArea empfing die Unternehmensvertreter, um sie über die Wirtschaftsregion und über die Unternehmensgründung in der Region Basel zu informieren.

Das ganze Jahr hindurch konnte BaselArea konkrete Fragen von japanischen Unternehmen zum Wirtschaftsstandort Basel in enger Zusammenarbeit mit den Repräsentanten vor Ort beantworten.

Frankreich/Benelux

Diese Märkte wurden unter der Federführung des Kantons Jura bearbeitet. Siehe dazu Seite 8.

Nordamerika

Im Berichtsjahr konzentrierte sich BaselArea auf den Life-Sciences-Cluster der Wirtschaftsregion Boston. BaselArea konnte die relevanten Zielgruppen auf den Wirtschaftsstandort Basel aufmerksam machen und unsere Region als ideale Ansiedlungsdestination mit ähnlichen Cluster-Stärken positionieren.

Im Juni besuchte BaselArea die BIO 2012, die weltweit grösste Biotechnologie Konferenz. Anlässlich dieses Anlasses organisierte der Repräsentant vor Ort einen Netzwerkanlass mit 20 CEOs aus der Bostoner Life-Sciences-Branche.

Ende Jahr sponserte die BaselArea zwei weitere Anlässe dieser Branche in Boston: Vor 200 Wirtschaftsfrauen und anlässlich der jährlichen «Business Development Holiday Reception» der MassBio konnte BaselArea vor weiteren 150 hochkarätigen Wirtschaftsleuten über die Vorteile der Wirtschaftsregion Basel referieren.

Indien

In Indien nahm BaselArea's indischer Repräsentant an den von OSEC organisierten beiden Roadshows teil. Diese fanden im März und September in den Städten Ahmedabad, Bangalore, Chennai, Delhi, Kolkata, Mumbai und Pune statt. Insgesamt wurden 53 Geschäftstreffen wahrgenommen, woraus 27 Kontakte mit Firmen entstanden, die ein Investitionsinteresse in der Schweiz bekundeten.

Während des Jahres war BaselArea an sechs sogenannten CEO Roundtables zum Thema Life Sciences dabei, die in verschiedenen indischen Städten veranstaltet wurden. Ehrengast dieser exklusiven Veranstaltungen war der Schweizer Botschafter in Indien, Herr Linus von Castelmur. Rund 70 CEO aus verschiedenen Branchen folgten den Einladungen und informierten sich dabei über Investitionsmöglichkeiten in der Schweiz. BaselArea präsentierte dem interessierten Publikum die Vorzüge der Life-Sciences-Region Basel.

Die Schweiz-Indische Handelskammer organisierte im September in Pune einen Workshop zum Thema «Switzerland & India – Cross Border Opportunities». BaselArea nutzte die Gelegenheit, um die Region Basel innerhalb der Schweiz als starken Wirtschaftsstandort vorzustellen.

Neben diesen hervorgehobenen Anlässen besuchte der indische Repräsentant während des ganzen Jahres verschiedene Netzwerkanlässe, bei denen er potenzielle Investoren traf.

Sekundärer Zielmarkt

China

Im Berichtsjahr empfing BaselArea neben verschiedenen Kunden auch eine chinesische Delegationen aus der Region von Dezhou zum Thema «Dezhou New Energy Industry Investment Mission». Der Länderverantwortliche stellte den Teilnehmenden die Wirtschaftsregion Basel vor und organisierte interessante Tagesprogramme unter Mitwirkung von lokalen Partnern.

Während des ganzen Jahres unterstützte der chinesische Repräsentant das Team bei der Beantwortung von 9 chinesischen Kundenanfragen.

Zusammenarbeit BaselArea und Kanton Jura

Im dritten Jahr der Partnerschaft zwischen BaselArea und dem Kanton Jura konnten die beiden Parteien ihre Beziehungen vertiefen. Der Jura profitierte auf verschiedene Weise von den damit verbundenen Vorteilen. Dank der Unterstützung von BaselArea konnten im Jura 6 Firmen angesiedelt werden, die nach einem Jahr Geschäftstätigkeit rund 24 Arbeitsplätze schaffen werden. Dies sind über 40% der Ansiedlungen des Kantons Jura, welche durch BaselArea realisiert werden konnten. Ferner konnten die jurassischen Kollegen ihr Life-Sciences-Know how und ihr Netzwerk in der Region mit Hilfe von BaselArea erweitern und von der hohen Dienstleistungsqualität der Organisation profitieren.

Events und Highlights des Kantons Jura

2012 setzte der Kanton Jura seine Promotions- und Ansiedlungsbemühungen auf den französischen und russischen Märkten fort. Die Markverantwortlichen und Repräsentanten nahmen an 24 ausgewählten Anlässen teil. Dazu kamen zahlreiche Kunden- und Partnerbesuche im In- und Ausland. Die Teilnahme an OSEC Events und Investitionsseminaren von Partnerorganisationen über das ganze Jahr hindurch ermöglichte dem Jura den Zugang zu zahlreichen neuen Kunden.

Frankreich / Benelux

Aufgrund seiner Nähe und seiner wirtschaftlichen Vielfalt ist der französische Markt für den Kanton Jura von zentraler Bedeutung. Auch im Berichtsjahr hat er wesentlich zur wirtschaftlichen Entwicklung der Region beigetragen. Einige vielversprechende, langjährige Projekte konnten die Markverantwortlichen erfolgreich abschliessen. So realisierte der Kanton Jura 9 Ansiedlungen aus Frankreich. Viele von ihnen sind in den Bereichen Mikrotechnologie und Medizinaltechnologie tätig.

Russland

So viele Unternehmen und Investoren aus Russland wie selten zuvor zeigten Interesse an der Aufnahme einer Geschäftstätigkeit in der Schweiz. Während im Vorjahr 13 russische Projekte bearbeitet wurden, waren es im Berichtsjahr 37. Entsprechend gross waren denn auch die Aktivitäten der Markverantwortlichen.

Der Jura führte zusammen mit BaselArea das zweite Schweiz-Russland Industrieforum in Basel in Partnerschaft mit dem Industrie Business Club Schweiz-Russland durch. Dank der Beteiligung des Botschafters der Russischen Föderation in der Schweiz sowie der über hundert Vertreter der russischen und Schweizer Industrie, wurde der Anlass ein grosser Erfolg. Er diente - wie schon im ersten Jahr - als ideale Netzwerk-Plattform für die Vertreter beider Länder.

Anlässlich der zweiten Basler Präsenz in Moskau organisierte BaselArea erneut einen Wirtschaftsanlass unter dem Motto «Go for Business in Switzerland! BaselArea B2B Meetings». Ziel des Events waren die Promotion des Wirtschaftsstandortes Basel, der Austausch mit russischen Unternehmern und die Vertiefung der im letzten Jahr entstandenen Kundenbeziehungen. Rund 50 russische Gäste und 25 Vertreter der Basler Delegation nahmen am Anlass teil. Bereits 3 Firmen aus den Bereichen Life Sciences, Nano Science und Design, welche am Anlass teilnahmen, haben die Region Basel noch im Berichtsjahr besucht, um ihre Projekte vorzustellen.

Durch die Präsenz der Stadt Basel in Moskau und durch die Vermittlung von BaselArea kam es zudem zu einem Vertragsabschluss zwischen dem ZAO Expocentre Moscow und der MCH Group.

Neue Projekte des Kantons Jura

Der Kanton Jura bearbeitete während des Jahres 93 neue Projekte. Davon stammten 50 aus Frankreich, 37 aus Russland und 6 aus anderen Ländern.

Erfolgte Ansiedlungen des Kantons Jura

Der Kanton Jura unterstützte 14 Ansiedlungen, wovon 6 mit Hilfe von BaselArea realisiert wurden. Von den 14 Firmen stammten 9 aus Frankreich, 2 aus Russland, 2 aus Australien und 1 aus Italien.

Events 2011

Januar

WEF-CII India Evening, Davos, Schweiz

Wirtschaftsmittelschule Basel, Basel, Schweiz

Fire Side Talk, Wiesbaden, Deutschland

Februar

FHNW «Focus India» Preparatory Seminar, Olten, Schweiz

Nanotech 2012, Tokyo, Japan

Investitionsseminar, Samara, Russland

März

Investorenseminar, Tokyo, Japan

Comité Grand Lille, Delegation, Referat, Basel, Schweiz

Road Show, Ahmedabad, Bangalore, Mumbai, Indien

Investorenseminar, Tokyo, Japan

Swiss Speed Business Meeting, Paris, Frankreich

April

OSEC CEO-VIP-Anlass, Moskau, Russland

Ansiedlungsforum, Basel, Schweiz

Investorenseminar, Tokyo, Japan

Road Show, Samara, Indien

Auftritt bei Telebasel, Basel, Schweiz

Mai

Investorenseminar, Kobe, Japan

CEO Round Table, Surat, Indien

SICC Event «Entrepreneurship in India», Zürich, Schweiz

Gesamtregierungsrat Baselland, Liestal, Schweiz

Juni

Russian CEO trip to Switzerland, Road Show, Basel, Schweiz

CEO Round Table, Indore, Indien

BIO 2012 Conference Expo, Boston, USA

OSEC Investorenseminar, Lyon, Frankreich

Vibrant Gujarat 2013 Delegation, Basel, Schweiz

Basel meets Boston, Basel, Schweiz

Global India Business Summit, Antwerpen, Belgien

Meet4Life Science, Basel, Schweiz

Juli

OSEC CEO Trip aus Deutschland, Basel, Schweiz

Welcome speech 2-nd Swiss-Russian Industry Meeting, Basel, Schweiz

Investorenseminar, Tokyo/Nagoya, Japan

August

Gründerseminar Institut für Jungunternehmen (IFJ), Basel, Schweiz

Arbeitsgruppe Wirtschaftsförderung, Allschwil, Schweiz

Informationsveranstaltung «Ich mache mich selbstständig», Basel, Schweiz

September

Basler Präsenz Moskau & Event BaselArea, Moskau, Russland

Swiss India Cross Border Opportunities, Pune, Indien

OSEC VIP Event, Krasnojarsk, Russland

Gründerseminar Institut für Jungunternehmen (IFJ), Basel, Schweiz

Investorenseminar, Moskau, Russland

Workshop IPO in der CH, Moskau, Russland

Abgeordnetenversammlung Fricktal Region Planungsverband, Eiken, Schweiz

Mip Tec 2012, Basel, Schweiz

OSEC Road Show, Mumbai, Delhi, Indien

Joint meeting Uni Basel and Medical Sciences from Toyama/ Japan, Basel, Schweiz

Road Show & CEO Round Table, Mumbai, Hyderabad, Chennai, Ahmedabad, Indien

Swiss India Biotechnology & Pharmaceutical Forum (im Rahmen der Life Sciences Week) Basel, Schweiz

India Symposium 2012, Zürich, Schweiz

European Conference on Computational Biology ECCB'12, Basel, Schweiz

Oktober

INSEAT Healthcare Summit, London, UK

Bio Partnering FutureEUROPE, Brüssel, Belgien

Medienreise aus Russland, Basel, Schweiz

Swissness in India: How Does India Perceive Switzerland, Zürich, Schweiz

OSEC Fire Side Talk, Berlin, Deutschland

Swiss Indoors, Kundenanlass, Basel, Schweiz

November

Latest Indian Business updates by Prof. Shainesh G., IIM Bangalore, India, St. GallenSchweiz

Gründerseminar Institut für Jungunternehmen (IFJ), Basel, Schweiz

Casser les préjugés sur la Suisse, Basel, Schweiz

Bio Europe 2012, Hamburg, Deutschland

Swisstech, Europas zentrale Messe der Zuliefererindustrie, Basel, Schweiz

Swiss-Saudi Business Council 2012, Basel, Schweiz

Dezember

Empfang DUMA Abgeordnete, Basel, Schweiz

Gründerseminar Institut für Jungunternehmen (IFJ), Basel, Schweiz

OSEC Investorenseminar, Montreux, Schweiz

Business women event, Cambridge, MA, USA

Marketing und Kommunikation sind besonders für eine Organisation in der Standortpromotion von zentraler Bedeutung. Es gilt, die relevanten Zielgruppen von den Vorzügen des Wirtschaftsstandortes zu überzeugen und bei konkreten Anfragen dem Kunden massgeschneiderte Informationen zeitgerecht zur Verfügung zu stellen.

Website

Die Website www.baselarea.ch ist das Basismedium der Wirtschaftsförderung. Sie dient einerseits dazu, mit einer überzeugenden Bildsprache Erstbesucher sofort emotional anzusprechen. Andererseits werden Grundinformationen rund um den Wirtschaftsstandort Basel vermittelt. Neugründerinnen und Neugründer finden in einer eigenen Rubrik viele hilfreiche Checklisten und Informationsblätter zum Herunterladen.

Public Relations

Im Berichtsjahr richtete BaselArea ein besonderes Augenmerk auf den persönlichen Kontakt zu Wirtschaftsjournalisten und Chefredaktoren der regionalen Medien. Die Organisation publizierte sechs Medienmitteilungen und veröffentlichte rund ein Dutzend positive Meldungen über die Wirtschaftsregion Basel auf ihrer Website. Die neue Geschäftsführerin suchte den persönlichen Kontakt zu Wirtschaftsvertretern, Politikern und Mitarbeitende der öffentlichen Verwaltung und präsentierte in ausgewählten Organisationen die Aufgaben von BaselArea.

Printerzeugnisse

Zweimal jährlich veröffentlicht BaselArea einen Newsletter in Deutsch und Englisch. Dieser wird an rund 9000 Adressaten weltweit versandt.

Wirtschaftsförderungen und Standorte, die von Investitionen internationaler Firmen profitieren wollen, müssen sich in ihren Strategien fokussieren. Differenzierungs- und damit Profilierungsmöglichkeiten bieten sich für einen Wirtschaftsstandort insbesondere in folgenden Bereichen:

- Arbeitskräfte
- 2. technologisches Know-how
- 3. Branchencluster
- 4. Infrastruktur, IKT (Informations- und Kommunikationstechnologie) und Logistik.

Auch für die Wirtschaftsregion Basel sind diese Standortfaktoren von zentraler Bedeutung, denn genau hier liegen unsere Stärken. Diese Stärken sind es, die es zu pflegen und zu kommunizieren gilt. So setzte BaselArea im Berichtsjahr in beiden Newslettern zu einem dieser Themen einen Schwerpunkt.

Der erste Newsletter 2012 stand unter dem Thema «Talente». Die Winter-Ausgabe war dem Schwerpunkt «Branchencluster» gewidmet, konkret der feinmechanischen Industrie im Kanton Jura.

Alle Printerzeugnisse können bei BaselArea direkt bestellt oder von der Website heruntergeladen werden.

Markenschutz für BaselArea

BaselArea reichte beim Eidgenössischen Institut für Geistiges Eigentum ein Gesuch ein, das Logo BaselArea in der Schweiz als Wort-Bildmarke zu schützen. Dem Antrag wurde stattgegeben. Damit wurde die Marke BaselArea im Schweizer Markenregister eingetragen und ist somit geschützt.

Sponsoring

BaselArea unterstützt aus den zweckgebundenen Mitteln für die Standortentwicklung Life Sciences ausgewählte Kongresse oder Messen. Die Anträge der Veranstalter werden in einem ersten Schritt durch die Life-Sciences-Kommission der Handelskammer bewertet. Die entsprechenden Empfehlungen gehen im Anschluss an den Vorstand von BaselArea, der abschliessend über die Höhe und Art der Unterstützung entscheidet.

Im Berichtsjahr unterstützte BaselArea die folgenden Messen und Kongresse:

- RNA forever, Symposium in Honor of Witold Filipowicz, www.fmi.ch/wf_symposium
- CLINAM 2012, European Foundation for Clinical Nanomedicine, www.clinam.org/conference
- Meet4lifesciences, International partnering event for research and innovation in health and agrofood, www.meet4lifesciences.ch
- ECCB'12, the European Conference on Computational Biology, www.eccb12.org
- BioValley Life Sciences Week 2012, www.lifesciences.ch
- MipTec 2012, the Leading European Event for Drug Discovery, www.miptec.com

Kommunikationskonzept

Aufbauend auf der Unternehmensstrategie, die das Team im Berichtsjahr erarbeitete, erstellte BaselArea in der zweiten Jahreshälfte ein Kommunikationskonzept, das auf eine kundenorientierte, offensivere Kommunikation und die Positionierung von BaselArea ausgerichtet ist. Deren Umsetzung erfolgt im Jahr 2013.



«Wir evaluierten mehrere Standorte mit dem Ziel, die bestehenden Deutschschweizer Standorte zu einem zusammenzulegen. In diesem Zusammenhang baten wir BaselArea um ein Argumentarium für die Region Basel und um Unterstützung bei der Immobiliensuche. Sowohl die guten Argumente wie auch die erfolgreiche Immobiliensuche durch BaselArea machten uns den Entscheid leicht, uns für Basel zu entscheiden.»

Christian Conti, CEO Orion Rechtsschutz-Versicherung AG

Die Immobilienvermittlung ist eine der Kerndienstleistungen von BaselArea. Die Organisation unterstützt Firmengründerinnen und Firmengründer aus dem In- und Ausland sowie bestehende Unternehmen aus der Region bei der Suche nach Immobilien. Profunde Kenntnisse über regionale Entwicklungsprojekte, Gewerbeflächen, Büro- und Laborräumlichkeiten sind dabei ebenso wichtig wie ein starkes Netzwerk in der Immobilienbranche. BaselArea erweiterte diese Kontakte um weitere 20 auf 220 regionale Partner.

Die Organisation führte im Jahr 2012 insgesamt 116 Immobiliensuchen durch. Gegenüber dem Vorjahr bedeutete dies eine Steigerung um erfreuliche 30 Prozent, dies aufgrund der erhöhten Wahrnehmung unserer Immobiliensuchdienstleistung. 38 Suchen wurden für Unternehmen aus der Region durchgeführt. Insgesamt konnte BaselArea 31 Immobilien erfolgreich vermitteln. Darunter waren 11 Objekte für regionale Firmen, die Übrigen waren für Neugründerinnen und Neugründer, Ansiedlungen und Zuzüger. Dadurch konnten 403 neue Arbeitsplätze geschaffen bzw. erhalten werden.

NRP-Projekt «Flächenpool BaselArea»

Im Rahmen seiner Neuen Regionalpolitik (NRP) fördert der Bund zusammen mit den Kantonen die Wettbewerbsfähigkeit der Regionen. BaselArea freut sich über die Verantwortung für das NRP-Projekt «Flächenpool BaselArea», das die Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura umfasst. Das Projekt wird hälftig aus dem Budget der BaselArea respektive Mitteln des Kantons Jura und vom Bund finanziert.

Im Berichtsjahr startete BaselArea mit der Konzeptentwicklung. Es beinhaltet den Aufbau einer kantonsübergreifenden, regionalen Immobiliendatenbank und die Entwicklung eines IT-Tools zur Visualisierung der verfügbaren Flächen bzw. Objekte in den Kantonen.

Durch Einführung des Flächenpools und der Ausweitung des Immobilienpartnernetzwerkes werden Voraussetzungen erarbeitet, um ein grösseres und gezielteres Angebot zu offerieren. Damit soll zukünftig die Anzahl vermittelter Immobilien steigen. BaselArea stellt die Plattform zu Verfügung, nimmt aber selber keine Maklertätigkeiten wahr.

Durch die Realisierung des NRP-Projektes soll einerseits die Abwanderung lokaler Unternehmen vermindert und andererseits die Anzahl Ansiedlungen in den Kantonen Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura erhöht werden. So soll das Projekt in bedeutender Weise zur Förderung der regionalen Wertschöpfung beitragen.



© Branko de Lang

Stückli Business Park, Basel



«Für die Region Basel haben wir uns wegen der Dynamik der Biotechnologie-Branche vor Ort und der strategischen Zusammenarbeit unseres Unternehmens mit Stephan Borgas (ehemaliger CEO von Lonza) entschieden. Ferner war es unser Wunsch, mit den hiesigen Pharmaunternehmen zusammenzuarbeiten. Die Unterstützung und das Netzwerk von BaselArea war entscheidend für die Wahl unserer Ansiedlung hier.»

Dr. Franck Chaubron, Präsident Institut Clinident BioPharma

Organigramm BaselArea



* Für China: Dr. Xian Chu Kong; für Indien: Kumar Khosla

2012 war ein bewegtes Jahr für BaselArea. Für die Organisation war es ein Jahr der Überarbeitung, des Wandels und der Erneuerung.

Strategieprozess

Gleich zu Beginn des Berichtsjahres unterzog sich die Organisation einer Überarbeitung der Unternehmensstrategie. Während intensiven Wochen analysierte das Team die Konkurrenz, das Umfeld, die Märkte, die Kunden, die wirtschaftlichen, politischen und sozialen Rahmenbedingungen und natürlich die Organisation selbst. Darauf ableitend konnten dem Vorstand drei Strategie-Alternativen vorgelegt werden. Nach sorgfältiger Prüfung einigte sich das Gremium auf eine Stossrichtung, deren Umsetzung im Jahr 2013 startet.

Neue Partnerschaft mit dem Fricktal

Seit dem Juni bietet BaselArea neben den Kantonen Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura neu auch das Fricktal ihren internationalen Kunden. Der Organisation steht damit mehr Gewerbefläche zur Verfügung, die sie potentiellen Investoren anbieten kann. Die Zusammenarbeit zwischen dem Kanton Aargau und BaselArea läuft vorerst bis Ende 2013. Über eine Verlängerung der Zusammenarbeit wird in der zweiten Jahreshälfte 2013 entschieden.

Neue Mitarbeitende

Ende Berichtsjahr nahmen zwei neue Mitarbeitende ihre Tätigkeiten auf: Saskia Cecchi als Assistentin der Geschäftsführerin und Leiterin des Front Desks und Philipp Moser als Junior Business Consultant.

Ausblick

Für das Jahr 2013 ist die Organisation gut aufgestellt. Die internen Strukturen wurden überarbeitet und in einem neuen Organigramm festgehalten.

Auch konnten zwei neue Business Consultants gefunden werden, die das Team mit ihren fachlichen Kompetenzen und ihren beruflichen Erfahrungen verstärken werden.

Gabriela Güntherodt weist zehn Jahre Berufserfahrung in internationalen Grosskonzernen auf, wo sie zuletzt als Senior Product Manager in der Medizinaltechnik für den europäischen Markt verantwortlich war. Sie hat an der Universität Basel am Biozentrum Biochemie studiert und weist einen Master of Advanced Studies MAS in Marketing und Betriebswirtschaft auf.

Adrian Stettler war zehn Jahre lang bei der Standortförderung des Kantons Zürich tätig; seit zwei Jahren in der Funktion als Leiter Ansiedlungen & Cluster Life Sciences. Seit 2011 ist er zudem Vizepräsident des Vereins Life Science Zürich Business Network (sowie Vorstandsmitglied vom BIO-TECHNOPARK Schlieren-Zürich und im Beirat vom Verein toolpoint). Adrian Stettler hat die Hochschule für Wirtschaft FHS St. Gallen, Studienbereich Betriebswirtschaft, absolviert.

Das neue Team wird mit viel Tatkraft die Umsetzung der überarbeiteten Unternehmensstrategie vorantreiben. Mit der gezielten Promotion unseres Wirtschaftsstandortes und der Ansprache der relevanten Investoren wird BaselArea alles daran setzen, auch zukünftig hochkarätige, wertschöpfungsstarke Firmen für die Wirtschaftsregion Basel zu gewinnen.

Die Aufgaben

BaselArea ist zuständig für die internationale Promotion der Wirtschaftsregion Basel. Die gemeinsame Wirtschaftsförderung der Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft und Jura sowie des Fricktals unterstützt ausländische Firmen bei der Ansiedlung und berät Neugründerinnen und Neugründer. Dabei nimmt die Immobilienvermittlung sowohl für inländische wie auch für ausländische Unternehmen eine wichtige Rolle ein. Die Dienstleistungen von BaselArea stehen Interessierten unentgeltlich zur Verfügung.

Die Träger

BaselArea wird getragen von den beiden Kantonen BaselStadt und Basel-Landschaft sowie von der Handelskammer beider Basel, dem Arbeitgeberverband Basel, der Wirtschaftskammer Baselland, der Angestelltenvereinigung für die Region Basel, dem Kaufmännischen Verband Baselland und vom Verband Arbeitgeber Baselland.

Der Vorstand

- Dr. Peter Krebser, Präsident, Mitglied der Konzernleitung Sika AG
- Samuel Hess, Vizepräsident, Leiter Wirtschaft, Amt für Wirtschaft und Arbeit Basel-Stadt
- Dr. Franz Saladin, Direktor Handelskammer beider Basel
- Hans Rudolf Gysin, Direktor Wirtschaftskammer Baselland
- René Merz, Stv. Generalsekretär VGD – Kanton Basel-Landschaft (seit Mai 2012)
- Barbara Gutzwiller, Direktorin Arbeitgeberverband Basel (seit Mai 2012)

Das Budget

Die Organisation verfügte 2012 über ein ordentliches Budget von 1,66 Millionen Franken. Zusätzlich zahlte der Kanton Jura an BaselArea 250 000 Franken als jährlichen Beitrag an die vorerst auf vier Jahre festgelegte Zusammenarbeit. Der Kanton Aargau vergütete BaselArea für die Promotion des Fricktals ab 1. Juni bis Ende Jahr 137 500 Franken. Für Projekte und Massnahmen zur Förderung der Life-Sciences-Industrie stellten die Kantone Basel-Stadt und Basel-Landschaft BaselArea je 125 000 Franken zur Verfügung.

Impressum

Herausgeber
Redaktion
Fotos
Gestaltung und Realisation

BaselArea, www.baselarea.ch
Sabine Schenker, BaselArea
Michel Matthey de l'Etang, www.belichtungen.ch
Continue AG, www.continue.ch



© BaselArea 2013

BaselArea | Economic Promotion

Aeschenvorstadt 36

4010 Basel

Schweiz

Tel. +41 61 295 50 00

Fax +41 61 295 50 09

info@baselarea.ch

www.baselarea.ch

STATUTEN

1 NAME UND SITZ

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

2 ZWECK

Der Verein ist in den Mitgliedskantonen Basel-Stadt und Basel-Landschaft verantwortlich für

- die Promotion des Wirtschaftsstandorts im Ausland,
- die Akquisition auswärtiger Firmen und deren Unterstützung bei der Ansiedlung,
- die Unterstützung von Neugründungen,
- die Unterstützung aller, auch ansässiger, Firmen bei der Suche nach Geschäftslokalitäten sowie
- Rückmeldungen zur Qualität der Standortfaktoren an die Trägerschaft.

3 MITGLIEDER

- i. Mitglieder des Vereins können Kantone sowie in den Mitgliedskantonen aktive Wirtschaftsverbände und Organisationen der Arbeitswelt, insb. Arbeitnehmer- und Arbeitgeberorganisationen, werden .
- ii. Über die Aufnahme neuer Mitglieder entscheidet die Mitgliederversammlung aufgrund eines schriftlichen Aufnahmegesuchs an die Geschäftsstelle des Vereins zuhanden des Vorstands.
- iii. Institutionen, die nicht Mitglied von BaselArea sind, können sich an der Finanzierung von Projekten beteiligen oder mit BaselArea Leistungsvereinbarungen abschliessen.

4 BEENDIGUNG DER MITGLIEDSCHAFT

- i. Die Mitgliedschaft erlischt
 - durch Austritt aus dem Verein auf Ende eines Geschäftsjahres aufgrund einer schriftlichen Kündigung an die Geschäftsstelle des Vereins zuhanden des Vorstands und unter Einhaltung einer Frist von sechs Monaten,
 - durch die Auflösung einer Mitgliedsorganisation oder
 - durch Ausschluss.
- ii. Über den Ausschluss von Mitgliedern entscheidet die Mitgliederversammlung.

5 SUBSIDIARITÄT

Die Funktionen der BaselArea sind subsidiär zu jenen der Verwaltung und der Verbände. Die wirtschaftspolitischen Funktionen verbleiben grundsätzlich bei den Kantonen und den Verbänden, ebenso der Auftrag, für attraktive wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu sorgen.

6 ORGANE DES VEREINS

Die Organe der BaselArea sind

- die Mitgliederversammlung
- der Vorstand
- die Revisionsstelle

7 MITGLIEDERVERSAMMLUNG

- i. Die ordentliche Mitgliederversammlung findet alljährlich innerhalb von sechs Monaten nach Abschluss des Geschäftsjahres (31. Dezember) statt. Sie wird vom Präsidenten/der Präsidentin einberufen. Einladung und schriftliche Traktandenliste werden mindestens zehn Tage vor der Versammlung verschickt.
- ii. Bei Bedarf kann der Präsident/die Präsidentin auf Beschluss des Vorstands eine ausserordentliche Mitgliederversammlung einberufen. Eine solche muss einberufen werden, wenn ein Fünftel der Mitglieder es verlangt.
- iii. Die Mitgliederversammlung
 - wählt Vorstand, Präsident/Präsidentin, Geschäftsführer/Geschäftsführerin und Revisionsstelle,
 - legt den Leistungsauftrag, das Budget, die Strategie und die Jahresziele fest,
 - genehmigt den Jahresbericht, die Jahresrechnung und den Bericht der Revisionsstelle,
 - entlastet den Vorstand,
 - entscheidet über Aufnahme und Ausschluss von Mitgliedern,
 - entscheidet über Änderungen der Statuten,
 - kann jederzeit Vorstandsmitglieder, Präsident/Präsidentin, Revisionsstelle oder Geschäftsführer/Geschäftsführerin abberufen,
 - entscheidet über die Auflösung des Vereins.
- iv. In der Mitgliederversammlung verfügen die Mitgliedskantone über je zwei stimmberechtigte Vertreter(innen), die übrigen Mitglieder über je eine(n) stimmberechtigte(n) Vertreter(in). Der Geschäftsführer oder die Geschäftsführerin nimmt ohne Stimmrecht an den Mitgliederversammlungen teil. Zur Beschlussfassung ist die Anwesenheit der Mehrheit der Mitgliedervertreter(innen) erforderlich. Beschlüsse werden mit Zweidrittels-Mehrheit der stimmenden Mitgliedervertreter(innen) gefällt. Die Mitgliedskantone haben je einzeln ein Vetorecht gegen Beschlüsse der Mitgliederversammlung. Das Vetorecht wird an der Mitgliederversammlung selbst oder innerhalb von zehn Tagen nach der Versammlung durch Schreiben an die Geschäftsstelle des Vereins zuhanden des Vorstands ausgeübt.
- v. Die Mitglieder bezeichnen namentlich bevollmächtigte Vertreter(innen) für die Mitgliederversammlung. Sie können zudem namentlich eine(n) bevollmächtigte(n) Stellvertreter(in) bezeichnen.
- vi. Der Präsident/die Präsidentin wird auf Vorschlag der Kantone auf zwei Jahre gewählt und ist ebenfalls stimmberechtigt.

8 VORSTAND

- i. Der Vorstand wird von dem Präsidenten/der Präsidentin einberufen und tagt, so oft es die Geschäfte erfordern, mindestens jedoch zweimal pro Jahr.
- ii. Der Vorstand
 - unterbreitet der Mitgliederversammlung, namentlich auf Vorschlag des Geschäftsführers oder der Geschäftsführerin, Anträge und sorgt für die Umsetzung deren Beschlüsse,
 - überwacht die Einhaltung von Leistungsauftrag, Zielsetzung und Budget
 - erlässt Richtlinien bezüglich formaler und finanzieller Angelegenheiten (Unterschriftenregelung, Erfolgsbeteiligung, Spesenreglemente etc.)
 - informiert die Mitgliederversammlung auf der Basis der Erfahrungen bei Ansiedlungsprojekten regelmässig über Defizite bei den Standortfaktoren in der Region
 - wacht über den Geschäftsverlauf
 - entscheidet auf Antrag des Geschäftsführers oder der Geschäftsführerin über die Anstellung und Entlassung der übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung der BaselArea sowie deren Anstellungsbedingungen
- iii. Der Vorstand hat alle weiteren Kompetenzen, die nicht durch Gesetz oder Statuten ausdrücklich einem anderen Organ zugewiesen sind.
- iv. Der Vorstand wird auf vier Jahre gewählt und besteht aus mindestens drei und maximal sechs Mitgliedern, davon mindestens je eine Vertretung aus den Kantonsverwaltungen. Der Präsident oder die Präsidentin sollte nach Möglichkeit in führender Position in der Privatwirtschaft tätig sein.
- v. Zur Beschlussfassung ist die Anwesenheit der Mehrheit der Vorstandsmitglieder erforderlich. Die Beschlüsse werden mit Mehrheit der stimmenden Vorstandsmitglieder gefällt. Bei Stimmengleichheit hat der Präsident/die Präsidentin den Stichentscheid.
- vi. Der Geschäftsführer oder die Geschäftsführerin nimmt an den Sitzungen des Vorstands mit beratender Stimme teil.

9 GESCHÄFTSFÜHRUNG

- i. Dem Geschäftsführer/der Geschäftsführerin obliegt die operationelle Leitung der BaselArea und deren Vertretung nach aussen. Er/Sie führt das Team der BaselArea, ist verantwortlich für die aktive Umsetzung des Leistungsauftrags und der Strategie, für das Erreichen der Jahresziele und das Einhalten des Budgets sowie für die Initiierung von Aktivitäten.
- ii. Der Geschäftsführer oder die Geschäftsführerin informiert den Vorstand auf der Basis der Erfahrungen bei Ansiedlungsprojekten regelmässig über den Geschäftsverlauf sowie über Defizite bei den Standortfaktoren in der Region.

10 REVISIONSSTELLE

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

11 FINANZIERUNG UND VERBINDLICHKEITEN

- i. Die Finanzierung der Aktivitäten des Vereins erfolgt durch ein Globalbudget der beteiligten Kantone, das die Personal-, die Sach- und die Projektkosten umfasst, sowie durch selbst erarbeitete Mittel.
- ii. Die finanziellen Beiträge aus den Mitgliedskantonen sind gleich gross, jeweils inkl. der Beiträge der im jeweiligen Kanton aktiven Wirtschaftsverbände und Organisationen der Arbeitswelt, die Mitglieder von BaselArea sind. Die kantonsinterne Aufteilung wird in den Mitgliedskantonen individuell geregelt.
- iii. Für die Verbindlichkeiten des Vereins haftet ausschliesslich das Vereinsvermögen.

12 AUFLÖSUNG DES VEREINS

Die Mitgliederversammlung kann gemäss dieser Statuten die Auflösung des Vereins beschliessen.

13 SCHLUSSBESTIMMUNGEN

Die vorliegenden Statuten ersetzen diejenigen vom 29.04.2010.

Basel, den 23. Mai 2012

Dr. Peter Krebs
Präsident

Samuel Hess
Vizepräsident