

Marc-André Giger, Direktor PwC

Medienkonferenz des Regierungsrates des Kantons Basel-Landschaft zum Projekt „Wirtschaftsoffensive“, 5. Februar 2013

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Frau Regierungspräsidentin

Geschätzte Damen und Herren

Ich freue mich ausserordentlich, dass ich im Namen von PwC, unter der Leitung der Baselbieter Regierung, das Projekt „Wirtschaftsoffensive“ „auf die Schiene“ bringen darf.

Meine berufliche Herkunft findet sich – wie von der Regierungspräsidentin vorgängig kurz erläutert - im Umfeld von Wirtschaft, Politik und Kommunikation. Die Details zu meinem Lebenslauf finden Sie in der Medienmappe.

Was bringe ich konkret in das Projekt ein?

- Ich bin gut vernetzt in Politik und Wirtschaft – und zwar auf einer internationalen, nationalen und lokalen Ebene.
 - Ich weiss, um was es internationalen Firmen geht, wenn sie einen Standort suchen:
 - Um ein stabiles Umfeld und Rechtssicherheit
 - Um eine gute Infrastruktur, insbesondere im Bereich Verkehr und Telekommunikation
 - Um gut ausgebildete Arbeitskräfte
 - Um unkomplizierte, kundenfreundliche Verwaltungsabläufe (Stichwort dazu: One-stop-shop, Single-Portal etc.)
 - Um steuerlich attraktive Rahmenbedingungen
- ➔ Dies zeigen Studien von PwC die wir im vergangenen Jahr bei internationalen Firmen durchgeführt haben, die in der Schweiz ansässig geworden sind. Und zwar in den Kantonen ZH, ZG, VD, GE

Was bringe ich weiter mit?

- Ich bin es gewohnt, grosse komplexe Projekte „auf die Schiene“ zu bringen; dies im Rahmen meiner jetzigen Tätigkeit bei PwC, aber auch als ehemaliger CEO von Swiss Olympic oder auch als Direktor von santésuisse
- Ich weiss was es heisst, unternehmerisch tätig zu sein. Nicht nur Geld auszugeben, sondern vor allem auch Geld hereinzuholen.

- Ich weiss, was Marketing und Kundenakquisition heisst. Und wie schwierig dies sein kann; was es heisst, stets auf dem „qui-vif“ zu sein und die letzte Extra-Meile zurückzulegen – auf dass der Kunde am Ende des Tages zufrieden ist.

Schliesslich noch ein Wort zu meiner Person:

Ich bin jemand, der zwar „verkaufsorientiert“ ist, aber gleichzeitig integrierend wirkt. Jemand, der in der Lage ist, Menschen zusammenzuführen im Hinblick auf ein gemeinsames Ziel. Aber nicht nur zusammenzuführen, sondern eben auch zu *begeistern* für ein *gemeinsames* Ziel.

Und die Voraussetzungen, dass wir im Baselbiet *gemeinsam* etwas erreichen können, sind gut. Denn die Trümpfe liegen auf der Hand:

- ➔ Die Lage des Baselbiets in der Nordwestecke der Schweiz, im Herzen Europas, ist ausgezeichnet. Mit einem nahen internationalen Flughafen, guten Bahnanschlüssen, mit einer Autobahn und der Wasserstrasse, dem Rhein. Der Kanton Baselland ist in diesem Sinne privilegiert, dass er durch alle 4 Verkehrsträger gleichermaßen gut erschlossen ist: zu Wasser, aus der Luft, von der Strasse und der Bahn.
- ➔ Das Ausbildungsniveau ist hervorragend. Die geografische Nähe der Universität und der Fachhochschulen zur Industrie beträgt nur wenige Kilometer und ermöglicht einen befruchtenden Wissenstransfer – und zwar in beide Richtungen. Vom Forschungslabor in die Praxis. Und retour von der Produktionshalle direkt in den Campus.
- ➔ Und „Last-but-not least“: der politische Wille von Landrat und Regierung, etwas zu verändern und die excellenten Baselbieter Karten auszuspielen ist sehr deutlich spürbar.

Und genau dieser Wille, dieses spürbare Engagement sind es, die für mich Ansporn sind, ALLES zu geben – auf dass das Projekt Wirtschaftsoffensive jetzt erfolgreich gestartet werden kann.

Nun, wie gehen wir konkret vor? Welches sind die Schritte der kommenden Monate?

Wir planen ein Vorgehen in drei Phasen bis Ende Juni 2013:

Phase I: Das Aufstarten des Projekts

Hier geht es insbesondere darum die Zielsetzungen des Gesamtprojekts und die Meilensteine ganz konkret zu fixieren. Eine Projektorganisationsstruktur zu definieren und ein Projekt-Controlling zu installieren. Insbesondere wird es aber auch darum gehen, die Teilprojekte, die von der Verwaltung zu bearbeiten sind verbindlich zu definieren, abzugrenzen und zu terminieren (wer macht was bis wann?). Zu denken ist hier unter anderem an die Teilprojekte

- Arealentwicklung
- Bestandespflege
- Steuern
- Immobilienstrategie
- Investorengespräche

Ziel wird es sein, die verschiedenen Teilprojekte bis zum Sommer auf einen ähnlichen Stand gebracht zu haben und vor allem sinnvoll in das Gesamtkonzept „Wirtschaftsoffensive“ zu integrieren.

Phase 2: Analyse der Situation mit dem Ziel der Schwerpunktsetzung

Hier geht es um folgende Punkte:

- SWOT-Analyse (Baselland als Wirtschaftsstandort/als Wohnkanton) durchführen
- Strukturierte Interviews mit Unternehmen, Wirtschaftsverbänden, Gewerkschaften und weiteren Institutionen (z.B. Basel Area) führen. Ziel ist es, die Bedürfnisse klar zu kennen und Schnittstellenprobleme systematisch herauszuarbeiten
- Interviews mit „Leuchttürmen“ der Wirtschaftsförderung führen (und zwar im In- und Ausland), mit dem Ziel Anregungen zu erhalten zur Entwicklung einer einzigartigen Standortstrategie des Kantons Baselland.

Phase 3: Entwicklung von Handlungsfeldern, Fokus-Themen und Umsetzungsmassnahmen

- Bei welchen Handlungsfeldern will man prioritär ansetzen? Welches sind die dazu gehörenden Massnahmen? Wo sind allenfalls noch Landratsbeschlüsse notwendig etc. etc.
- Welches sind die Fokus-Themen, die gezielt bearbeitet werden sollen? Auf welchen Arealen soll welcher Fokus gesetzt werden? Welches könnten die „richtigen“ Schlüssel-Investoren sein, die man hier her „locken“ will?
- Wie gehen wir diese Investoren an?

Dies sind ein paar Fragen, die wir in Phase 3 zu klären haben. Ziel der Übung bis im Sommer muss sein: Eine fundierte Grundlage zu haben für den erfolgreichen Start des Projekts. Mit Handlungsempfehlungen und konkreten Massnahmen für die nächsten Schritte.

Sie sehen also: es sind spannende Aufgaben, die wir in den nächsten 5 Monaten anpacken werden.

In diesem Sinne freue ich mich sehr auf die Zusammenarbeit mit dem Kanton und danke der Baselbieter Regierung für ihr Vertrauen.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.