

metrobase1

report 2009

Perspektiven 2020

für die Metropolitanregion Basel





Steckt voller Innovationen

Für eine wirksamere,
sichere Behandlung.

Unsere Innovationen
helfen Millionen Menschen,
indem sie Leid lindern und
Lebensqualität verbessern.
Wir geben Hoffnung.



Innovation für die Gesundheit

Liebe Leserin, lieber Leser



Der Verein metrobasel hat sich in unserer Region innert weniger Jahre als feste Grösse und dynamische Organisation mit grenzüberschreitender Ausstrahlungskraft etabliert. Sein wohl grösster Verdienst besteht darin, mit Beharrlichkeit die Vision einer wirtschaftlich prosperierenden Region zu verfolgen und den Lebensraum zwischen der Schweiz, Frankreich und Deutschland zu stärken. Ein Raum, in dem wir unabhängig von sprachlichen, territorialen und kulturellen Barrieren zur Arbeit gehen, einkaufen, unsere Freizeit gestalten und uns erholen.

Metrobasel versucht diesem Raum mit der Unterstützung von Behörden, Einzelpersonen und privatwirtschaftlichen Partnern eine immer klarere Identität zu verleihen. Lesen Sie dazu ab Seite 5 die spannenden Interviews mit PolitikerInnen, Wirtschaftsvertretern und Tourismusfachleuten. Sie alle bringen ihre eigenen Vorstellungen von grenzüberschreitender Zusammenarbeit ein und argumentieren vielfältig über einen Metropolitanraum Basel.

Als Kern dieser Region hat Basel-Stadt ein grosses Interesse daran, dass die Agglomeration näher zusammenrückt und verstärkt mit dem Zentrum kooperiert. Umso mehr freut es mich, dass sich im laufenden Jahr auch der Kanton Basel-Landschaft zu einer Vollmitgliedschaft bei metrobasel entschlossen hat.

Neben metrobasel leisten auch andere Organisationen wie der Trinationalen Eurodistrict (TEB), die Regio Basiensis oder das Infobest Palmrain einen wichtigen Beitrag zum Abbau von Grenzen und zur weiteren Verbesserung der Lebensbedingungen im Grossraum Basel. Um Synergien zu nutzen, und die Ergebnisse in der Bevölkerung erlebbar zu machen, soll in den kommenden Monaten eine Dachorganisation für den Metropolitanraum Basel gegründet werden. metrobasel hat darin als „think tank“ und Plattform für die weitere wirtschaftliche Entwicklung unserer Region eine wichtige Rolle.

Insofern freue ich mich auf eine weiterhin gute, dem Ganzen dienende Kooperation zwischen metrobasel und seinen Partnern. *Regierungspräsident Basel-Stadt, Dr. Guy Morin*

Inhaltsverzeichnis

- | | |
|--|---|
| <p>4 metrobasel: «Gemeinsame Stossrichtungen...»
Dr. Christoph Koellreuter, metrobasel</p> <p>5 «Spitzenplatz in der Forschung»
Interview mit Dr. Walter Fischli, Actelion</p> <p>7 «Warum präsentieren wir uns...»
Interview mit Gudrun Heute-Bluhm,
Oberbürgermeisterin der Stadt Lörrach</p> <p>8 «Schritt in eine dynamische Region»
Interview mit Dr. Gabriel Barell, Valiant</p> <p>9 «Synergiepotenziale...»
Interview mit Dr. David Thiel, IWB</p> <p>11 «Die Konsolidierung bei den Banken ...»
Interview mit Hans Rudolf Matter, BKB</p> <p>13 «Der Umsatz wird 2020 doppelt so hoch»
Interview mit René Kamm, MCH Group</p> <p>14 «Der Europort ist eine langfristige Option»
Interview mit Hans-Peter Hadorn,
Schweizerische Rheinhäfen</p> <p>15 «Basel ist zweitgrösster Forschungsplatz»
Interview mit Andreas Dür, BASF</p> | <p>16 metrobasel forum 2009
Bericht vom Anlass vom 19. November</p> <p>19 «Was dem Zentrum nützt ...»
Interview mit Samuel Schultze,
Burckhardt+Partner AG</p> <p>20 «Den Lebensraum besser vernetzen»
Interview mit Hanns-Peter Cohn, Vitra</p> <p>23 «Der Dreiland-Detailhandel...»
Interview mit Dr. Sybil Anwander Phan-huy, Coop</p> <p>25 «Wir verfolgen eine Sowohl-als-auch-Politik»
Interview mit Dr. Hans Büttiker, EBM</p> <p>26 «Wir bekennen uns zum Standort Basel»
Interview mit Hans Roth, LGT Bank (Schweiz) AG</p> <p>27 «Viel zu tun für den Tourismus»
Interview mit Daniel Egloff, Basel Tourismus</p> <p>28 «Perspektiven 2020 für die exportorientierten Schlüsselbranchen»
Kai Gramke, Prognos</p> <p>30 Das sind die metrobasel Partner
Partner, Organe und Sponsoren</p> |
|--|---|

Dr. Christoph Koellreuter, metrobasel

«Gemeinsam Stossrichtungen für die Zukunft erarbeiten und in die Politik einbringen»

Wie sieht der Wirtschaftsstandort der Metropolitanregion Basel in den einzelnen Branchen im Jahr 2020 aus und welche Rolle spielen dabei die politisch gesetzten Rahmenbedingungen?

Diesen und anderen Fragen gehen die nachfolgenden Interviews mit Vertretern aus exportorientierten Schlüsselbranchen wie Pharma, Spezialitätenchemie, Investitionsgüterindustrie, Logistik/Verkehr, Banken, Messewirtschaft, Tourismus und Kreativwirtschaft nach.

Wer sich fundierter mit den Perspektiven 2020 dieser acht Schlüsselbranchen sowie drei weiteren Branchen (Agrotechnologie, Medizinaltechnik und Versicherungen) auseinandersetzen möchte, sei auf die am 19. November 2009 publizierte metrobasel Studie „Schlüsselbranchen der Metropolitanregion Basel: Perspektiven 2020“ verwiesen. Eine Zusammenfassung der Studie findet sich auf den S. 28 und 29 des vorliegenden Reports.

Aus den Interviews mit Vertretern der primär am regionalen Markt orientierten Unternehmen wird deutlich, wie stark diese Branchen vom Erfolg der Schlüsselbranchen abhängen, aber auch welche Rolle die Politik für deren Wettbewerbsfähigkeit spielt.

Das in den Interviews und in der Studie entworfene Zukunftsbild stimmt optimistisch, in gewissen Fällen (Pharma) sogar sehr. Es wird aber auch klar, dass die globale Wettbewerbsfähigkeit der Rahmenbedingungen und der Wille zu einer konsequenten nachhaltigen Entwicklung von zentraler Bedeutung sein werden, dass die optimistischen Perspektiven 2020 für metrobasel in Erfüllung gehen.

Hier als Think Tank im Sinne der Vision «metrobasel 2020» zu wirken ist die zentrale Aufgabe des Vereins metrobasel, der sich als Plattform für alle – Politik, Wirtschaft (Unternehmen und deren



Dr. Christoph Koellreuter, Direktor metrobasel

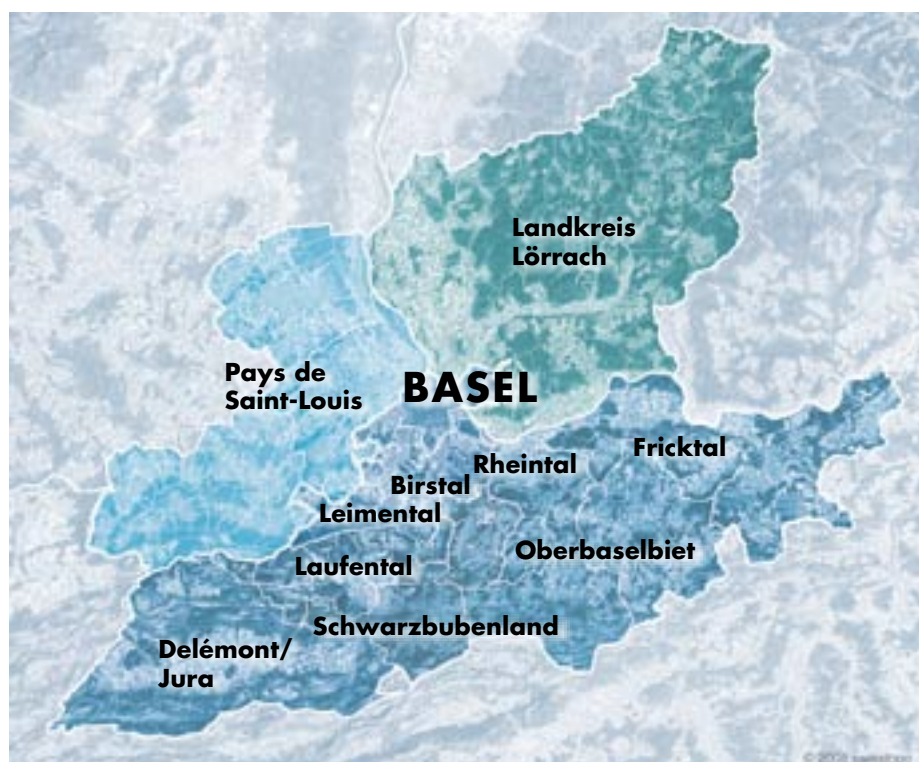
Organisationen) sowie Zivilgesellschaft (Vereine, engagierte Einwohnerinnen und Einwohner) aus der trinationalen Metropolitanregion Basel versteht.

Die Interviews und die Studie dienen als Input für ein grösser angelegtes Projekt „metrobasel 2050: Längerfristige Perspektiven der Metropolitanregion Basel und Stossrichtungen der Entwicklung der Raumnutzung und nötiger neuer Infrastrukturen“, das im Jahr 2010 begonnen

wird. Damit möchte der Verein erreichen, dass wir möglichst gemeinsam über die Zukunft nachdenken und starke Impulse für die weitere Entwicklung der Metropolitanregion Basel liefern.

Das eigentliche Gestalten der Rahmenbedingungen bleibt aber der Politik, den Exekutiven, den Parlamenten, den Wählern und Stimmbürgern vorbehalten. In diesem Sinne freut sich metrobasel, dass die Regierungen der Kantone Basel-Stadt, Basel-Landschaft, Aargau und Solothurn in den kommenden Monaten eine Dachorganisation gründen werden, die die Landes- und Kantonsgrenzen übergreifende Zusammenarbeit kantonaler Gremien und Institutionen fördern soll. Eine Bündelung der Kräfte ist insbesondere im Hinblick auf das Agenda Setting für die Anliegen der Metropolitanregion Basel in Bundesbern nötig. metrobasel als Think Tank plant 2010 auch hier Beiträge zu leisten.

Die Studie kann bei der Geschäftsstelle bezogen werden.



Interview mit Dr. Walter Fischli, Actelion

«Die Region Basel ist auch 2020 auf dem Spitzenplatz in der Forschung»

Die Voraussetzungen müssen verbessert werden, damit Actelion, Roche und Novartis den Nährboden für weiteres Pharmawachstum bilden.

metrobasel: Herr Fischli, wie sieht der Pharmaplatz Basel im Jahr 2020 aus?

Walter Fischli: Die Pharmaindustrie wird auch 2020 fest in der Schweiz verankert sein. Basel wird seinen Spitzenplatz in der Forschung behaupten. Das Fundament dazu legen Novartis und Actelion mit ihren Campusprojekten sowie Roche mit der Umgestaltung der Basler Areale. Milliarden werden in die Region Basel investiert. Dies ist der Nährboden für die Biotechnologie und für weitere Neugründungen.

Wir wirkt sich das wirtschaftlich aus?

Schweizweit könnten 2020 rund 55'000 Beschäftigte direkt und rund 200'000 Beschäftigte indirekt in der Pharmaindustrie tätig sein, der Grossteil davon in der Region Basel. Die jährlichen Exporte könnten sich von heute 50 auf deutlich über 100 Milliarden Franken verdoppeln und die Wertschöpfung von 10 Milliarden auf etwa 20 Milliarden Franken wachsen. **Welche Voraussetzungen sind matchentscheidend?**

Die politischen und legislativen Rahmenbedingungen müssen weiterhin stimmen. Damit meine ich in erster Linie Offenheit für Innovationen und deren Absicherung durch einen zuverlässigen Schutz des geistigen Eigentums, eine weitsichtige Bildungs- und eine stabile Fiskal- und Finanzpolitik sowie einen flexiblen Arbeitsmarkt. Hinzu kommen auch urbane Rahmenbedingungen wie die Gewährleistung einer hohen Lebens- und Wohnqualität. **Setzen Sie bitte Prioritäten...**

Enorm wichtig ist die Ausbildung. Die Schweiz bildet zu wenig Naturwissenschaftler aus. Actelion beschäftigt in der Schweiz etwa 1'000 Mitarbeitende aus 42 Nationen, davon nur etwa ein Drittel Schweizer. Monatlich rekrutieren wir 20 Personen, welche nicht alle auf dem Schweizer Arbeitsmarkt zu finden sind.



Das neue, sich im Bau befindliche Business Center. © Actelion

Das heisst konkret für die Bildungspolitik?

Die Ausrichtung war in letzter Zeit nicht ideal. Vordringlich ist die Stärkung der naturwissenschaftlichen Fächer in den Schulen, insbesondere auf der Sekundarstufe II. Hier sind erste positive Veränderungen sichtbar. Die Maturitätsquote ist mit 20 Prozent in der Schweiz ebenfalls zu niedrig.

Letztlich entscheidet die Innovationskraft über den Erfolg der Pharmafirmen...

Klar. Gerade deshalb ist die Ausbildung so wichtig. Und deshalb stecken wir fast jeden vierten Umsatzfranken in die Forschung. Das wird aber künftighin nur möglich sein, wenn wir die Preise halten können.

Gerade die Preise kommen aber immer stärker unter Druck...

Wollen wir die Versorgung auf billige Medikamente reduzieren oder wollen wir eine innovationsfreundliche Qualitätsmedizin? Letztere hat ihren Preis. Deshalb sind Billigpreise keine Option für uns. Zudem machen die Medikamente nur elf Prozent der gesamten Gesundheitskosten aus. Tragen wir also Sorge zu den Zehntausenden von Arbeitsplätzen in den Life-Sciences-Firmen in Basel.

Neue Wirkstoffe zu finden wird schwieriger. Muss der Pharma-Innovationsbe-

griff neu definiert werden?

Immer häufiger findet der gleiche Wirkstoff für andere Indikationen Anwendung. Denken Sie an unser Tracleer, das nicht nur gegen Lungenhochdruck eingesetzt wird. Das gleiche gilt etwa auch für das Krebsmittel Avastin von Roche. Innovation bedeutet eine verbesserte Funktionalität mit verminderten Nebenwirkungen.

Ausführliches Interview unter:
www.metrobasel.org



Dr. Walter Fischli, Mitgründer von Actelion, langjähriger Co-Forschungsleiter und heute verantwortlich für Academia Relations bei Actelion

Denn wir tun was — in phænovum!

phænovum Schülerforschungsnetzwerk Dreiländereck

- offen für interessierte Schüler aus Deutschland, Frankreich und der Schweiz
- professionelles Umfeld zum Forschen und Experimentieren
- hochmodern ausgestattete Laborplätze
- getragen von der Stadt Lörrach, regionalen Unternehmen und nationalen Bildungsbehörden in D-F-CH
- enge Zusammenarbeit mit Schulen und Hochschulen
- gefördert durch die Europäischen Union

phænovum – ein Beitrag für die Zukunft
der Region am südlichen Oberrhein



www.phaenovum.eu



phænovum
Schülerforschungsnetzwerk Dreiländereck

www.sparkasse-loerrach.de

Seit 175 Jahren. Gut für die Menschen. Gut für die Regio.



 **Sparkasse**
Lörrach-Rheinfelden

Als moderner Finanzdienstleister sind wir schon seit 175 Jahren ein verlässlicher Partner für die Wirtschaft und Menschen in unserer Region. Auch über die Grenzen hinaus. **Wenn's um Geld geht - Sparkasse.**

Interview mit Frau Gudrun Heute-Bluhm, Oberbürgermeisterin der Stadt Lörrach

«Warum präsentieren wir uns nicht gemeinsam?»



Gudrun Heute-Bluhm, Oberbürgermeisterin der Stadt Lörrach und Aufsichtsratsvorsitzende der Wirtschaftsregion Südwest GmbH

metrobasel: Frau Oberbürgermeisterin, welche Bedeutung hat metrobasel für die Region Südbaden?

Gudrun Heute-Bluhm: Die Marke „metrobasel“ sehe ich als herausfordernde Zielvorstellung in der grenzüberschreitenden Regionalpolitik.

Wie gestaltet sich die politische Zusammenarbeit mit der Nordwestschweiz?

Durch zahlreiche persönliche Kontakte über die Grenze hinweg ist es uns in den vergangenen Jahren gelungen, ein immer engeres Netzwerk zu knüpfen. Eine grenzüberschreitende Wirtschaftsförderung stellt dabei eine ganz besondere Herausforderung dar. Es sollte uns beispielsweise gelingen, die Branchenprofile über die Grenze hinweg zu entwickeln, so wie es mit dem aktuellen metrobasel report versucht wird.

Welche Wünsche sind für Sie prioritär?

Wenn wir die metrobasel-Idee bei den Bürgern platzieren wollen, dann gelingt dies am besten über ganz konkrete Projekte, die für den Einzelnen erkennbare Vorteile bringen. Alle reden von demografischem Wandel, Fachkräftebedarf und dem nachweislich hohen Stellenwert einer attraktiven Region für die Anwerbung von Fachkräften. Warum präsentieren wir uns nicht gemeinsam? Gerade die Trinationalität könnte bei der Entscheidung eines potentiellen Mitarbeiters und seiner Familie das berühmte Zünglein an der Waage sein.

Welche Rolle könnten in einer verflochtenen Region die südbadischen Firmen spielen?

Die Investitionsgüterindustrie in unseren Landkreisen ergänzt die Wirtschaftsstruktur der Region. Die mittelständischen Unternehmen sind am internationalen Markt erfolgreich tätig.

Noch müssen die Unternehmen Dependancen in der Schweiz und in Frankreich gründen, um diese Märkte erschließen zu können. Ist das nicht ein Anachronismus?

Es erstaunt mich bisweilen schon, mit welchen Regelungen wir uns innerhalb Europas gegenseitig auf Trab halten. Wenn zwei sich behindern, freut sich der Dritte, und das könnte beispielsweise der Wettbewerber in China oder Brasilien

sein. Ich verstehe die international tätigen Unternehmer in unserer Region, die sich hier mehr Spielräume wünschen. Das käme ja uns allen zugute.

Wie beschaffen sich die südbadischen Unternehmen ihre Fachkräfte?

Da nicht jeder Unternehmer das Rad neu erfinden muss, hat sich unser Arbeitskreis „Fachkräftebedarf“ zu einer wertvollen Informationsplattform entwickelt. Das Zauberwort heisst „Ausbildung“ - in den eigenen Lehrwerkstätten oder in Kooperation mit der Dualen Hochschule in Lörrach. Unsere Unternehmen erkannten frühzeitig, dass die demografische Herausforderung nur durch konsequentes Engagement in der Bildung gemeistert werden kann.



Unsere Unternehmen:
so präzise wie ein
Schweizer Uhrwerk

Unsere Arbeitskräfte:
Tüftler und Erfinder wie
es sie nur hier gibt



Unser Leben:
wie Gott in Frankreich

 **Wirtschaftsregion
SÜDWEST**

**Ihr Ansprechpartner
für die Landkreise
Lörrach und Waldshut**

Interview mit Dr. Gabriel Barell, Valiant Bank

«Schritt in eine dynamische Region»

Demnächst eröffnet Valiant in Basel einen strategisch wichtigen Standort. metrobasel: Herr Barell, warum kommt Valiant nach Basel?

Gabriel Barell: Mit der Eröffnung einer Geschäftsstelle in Basel vollzieht Valiant einen wichtigen Schritt in eine dynamische Wirtschaftsregion. Zudem sind wir ja im Baselbiet und Schwarzbubenland bereits mit vier Geschäftsstellen präsent.



Dr. Gabriel Barell, Leiter Region Basel Valiant

Welche Strategie verfolgen Sie hier?

Mit dem Schritt nach Basel verfolgt Valiant konsequent ihre Strategie, in konzentrischen Kreisen in wirtschaftlich attraktive Gebiete zu wachsen. Wir wollen mit unseren Angeboten ein fairer und verlässlicher Bankpartner für Private, Institutionelle und auch KMU sein.

Wie gross ist Valiant schweizweit?

Mit rund 1'000 Mitarbeitenden, über 400'000 Kunden sowie einer Bilanzsumme von mehr als 22 Milliarden Franken gehört Valiant zu den Top 10 der Schweizer Banken.

Welches sind ihre Kerngeschäfte?

Valiant ist Spezialistin für Finanzdienstleistungen, welche stets den Bedürfnissen der Situation ihrer Kunden entsprechen: Sparen und innovative Anlagelösungen, Hypotheken, KMU-Betreuung, beziehungsweise Kreditvergaben und Finanz-

planungen gehören zum Kerngeschäft. Daneben sind wir aber auch stark im Bereich Private Banking. Die Valiant Privatbank, welche auf der IT Plattform von Lombard Odier arbeitet, ist Spezialistin für Vermögensverwaltung und Anlageberatung privater und institutioneller Kunden.

Was zeichnet Valiant aus?

Wir sind „valiantastisch anders“. Die Wortkreation steht für die Einzigartigkeit von Valiant, für Verlässlichkeit, unkomplizierten Umgang, Kulanz, persönliche Wertschätzung – und die sympathischen Aktionen, mit denen Valiant die Kunden immer wieder positiv überraschen möchte. Wir stellen den Menschen stets in den Mittelpunkt – unsere Kunden wie auch unsere Mitarbeitenden. Auch werden Entscheide vor Ort getroffen; Werte wie hohe Fachkompetenz und persönliche Beratung sind zentral.

Das Interview finden Sie auch unter: www.metrobasel.org

Die lila Bank kommt an. Jetzt auch in Basel.

www.valiant.ch

Für Sie da ab
4. Januar 2010

Zentrum Kirschgarten, Sternengasse 15

VALIANT

Interview mit Dr. David Thiel, Industrielle Werke Basel (IWB)

«Synergiepotenziale mit den Partnern in der Region»

Die IWB können sich mit einer intensivierten Kooperation in der Region Synergien in den Bereichen Kostensenkung, Versorgungssicherheit und Ökologie vorstellen.

metrobasel: Herr Thiel, ist der Kanton Basel-Stadt für die nächsten Jahre genügend mit Energie eingedeckt?

David Thiel: In Basel werden die Lichter nicht ausgehen. Die langfristigen Beteiligungen an Grosswasserkraftwerken der IWB reichen, je nach Niederschlagsmenge, zur Deckung von 70–90% des Basler Stromverbrauchs. Den restlichen Bedarf decken wir mit lokaler Produktion und Zukäufen. Da die IWB – trotz der Anstrengungen im Bereich Energiesparen – von einer langfristig steigenden Stromnachfrage ausgehen, planen wir jedoch einen massiven Ausbau unserer Produktionskapazitäten.

Wie wird eine allfällige Lücke gedeckt? Bei den IWB liegt der Fokus auf den neuen erneuerbaren Energien, d.h. der Nutzung von Sonne, Wind, Biomasse und langfristig auch Geothermie.

Wie setzt sich der Energiemix derzeit zusammen?

Im vergangenen Jahr konnten 90% der in Basel benötigten Menge mit eigener Wasserkraft gedeckt werden. Weitere 8% stammen aus lokaler Produktion, vor allem aus Wärme-Kraft-Koppelungs-Anlagen. Im 2008 – einem sehr nassen Jahr – mussten wir somit nur knapp zwei Prozent am Markt zukaufen.

Welchen Mix streben Sie an?

Grundsätzlich setzen die IWB vollständig auf Strom aus erneuerbaren Energien. Dies entspricht der Eigentümerstrategie des Kantons Basel-Stadt.

Wie wollen Sie dieses Ziel erreichen?

Wir müssen unsere Beteiligungen an Grosswasserkraftwerken bei den ab 2034 anstehenden Rekonzessionierungen zu halten versuchen, geplante Ausbauprojekte bei bestehender Schweizer Wasserkraft aktiv unterstützen und das Portfolio von Beteiligungen an neuen erneuerbaren Energien im In- und Ausland auf- und ausbauen.

Der Staat schreibt den Bezug des Stroms aus erneuerbaren Energien vor. Das kann sehr teuer werden?

Das ist ein sehr wichtiger Punkt. Denn neue erneuerbare Energie ist teurer als nicht erneuerbare Energie aus Kern- oder Kohlekraftwerken. Wir gehen jedoch davon aus, dass die Nutzung von neuer erneuerbarer Energie langfristig vergleichsweise günstiger wird.

Welche erneuerbare Energie hat das bedeutendste Potenzial?

In der Schweiz sind kurzfristig die Windenergie, die dezentrale Solarenergie und der Ausbau der existierenden Wasserkraftwerke am wichtigsten. Längerfristig wird die Geothermie eine wichtige Rolle spielen. Auch die Bedeutung der Solarenergie wächst stetig. Stichwort Desertec, dem massiven Ausbau von solarthermischen Kraftwerken in der Sahara.

Wie stellen sich die IWB zum Atomstrom?

Diese Frage stellt sich für uns nicht. Denn die Basler Verfassung und auch die IWB Eigentümerstrategie schliessen Kernenergie aus. Wir stellen uns bei der zukünftigen Energiebeschaffung jedoch gerne dieser anspruchsvollen Aufgabe.

Können Sie sich eine verbesserte Kooperation mit dem Kanton Baselland vorstellen?

Die IWB arbeiten fallweise bereits heute mit den beiden Energie- und den ver-

schiedenen Wasserversorgern des Kantons Baselland zusammen. Ich sehe bei weitergehenden Kooperationen zwischen den Versorgungsunternehmen durchaus Synergiepotential, und dies nicht nur im Baselland sondern der gesamten Nordwestschweiz. Insbesondere in den Bereichen Kostensenkung, Versorgungssicherheit und Ökologie. Wie gesagt, nicht nur bei Energie, sondern auch beim Trinkwasser (Stichwort: regionale Trinkwasserqualität) und glasfaser-gestützten Telekomdiensten. Dies setzt jedoch den Willen der jeweiligen Eigentümer und den Druck der Kunden voraus.

Und mit dem benachbarten Ausland?

Durchaus; Bedürfnisse und Standards bezüglich Energie-, Trinkwasser- und Telekomversorgung werden immer weniger an den Landesgrenzen Halt machen. Dies ist für die IWB mit ihren Partnern in der Region Basel auch eine grosse unternehmerische Chance.

Wie sehen die IWB und die Branche im Jahr 2020 aus?

Die IWB werden das Versorgungsunternehmen in den Bereichen Energie, Wasser und Telekom sein, welches Ökonomie, Ökologie und Innovation in Einklang bringt.

Mit langfristig denkenden Eigentümern, zufriedenen Kunden und engagierten Mitarbeitenden werden wir diese ehrgeizige Position erreichen und halten.



Dr. David Thiel,
Vorsitzender der
Geschäftsleitung
der Industriellen
Werke Basel (IWB)

fairbinden



Die Basler Kantonalbank engagiert sich für einen attraktiven Wirtschaftsraum und unterstützt die Projekte von metrobasel.



**Basler
Kantonalbank**
fair banking

Interview mit Hans Rudolf Matter, Basler Kantonalbank (BKB)

«Die Konsolidierung bei den Banken ist abgeschlossen»



Die Schalterhalle und der Empfang der BKB am Standort Spiegelgasse 2. © BKB

Der Stellenrückgang ist abgeschlossen. Der Finanzplatz Basel dürfte in den kommenden Jahren wieder wachsen.

metrobasel: Herr Matter, wie ist der Bankenplatz Basel von der Krise tangiert worden?

Hans Rudolf Matter: Verglichen mit anderen Finanzplätzen ist Basel gut weggekommen. Basel ist von der Krise jedenfalls viel weniger stark betroffen als Zürich. Die UBS hat jedoch auch in Basel Arbeitsplätze abgebaut. Die anderen hier ansässigen Institute wurden weniger stark getroffen und kommen teilweise sogar gestärkt aus der Krise heraus.

Wie manifestiert sich diese Stärkung?

Grösstenteils durch Umlagerungen von Kunden und Kundenvermögen.

Der Bankenplatz Basel ist also bedeutend und hat an Gewicht gewonnen?

Basel ist grundsätzlich ein gesunder Bankenplatz. Ihm kommt eine nicht zu unterschätzende Bedeutung zu, trägt er doch rund 12% zum Bruttoinlandsprodukt bei und ist damit nach der Life Sciences-Branche einer der wichtigsten Wirtschaftszweige. In der Region sind rund 40 Banken tätig. In den letzten zehn Jahren haben gegen zehn Institute hier neu ihre Zelte aufgeschlagen. Darüberhinaus haben die Bank für Internationalen Zah-

lungsausgleich (BIZ), die Schweizerische Bankiervereinigung und der Verband der Schweizerischen Kantonalbanken ihren Sitz in Basel. Fünf national tätige Banken haben ihren Hauptsitz in der Region. Hauptsitze bieten interessante Arbeitsplätze und sind aus steuerlichen Überlegungen für die Region attraktiv.

Worauf muss der hiesige Finanzplatz nach der Finanzkrise achten?

Er muss alles tun, damit er stark bleibt und noch stärker wird.

Konkret heisst das?

Die Basler Bankenvereinigung wird vermehrt in allen Gremien aktiv Einsitz nehmen, die die Weiterentwicklung des



Hans Rudolf Matter, Direktionspräsident der Basler Kantonalbank (BKB) und Präsident der Basler Bankenvereinigung

Standortes Basel fördern. Wir wollen die Bedeutung des Finanzplatzes in die Öffentlichkeit tragen und somit das Image verbessern. Wir setzen uns dafür ein, dass mehr für die Ausbildung qualifizierter Arbeitskräfte unternommen wird. Wir werden die Studienabgänger in der ganzen Schweiz darauf hinweisen, dass auch der Bankenplatz Basel interessante Stellen bietet. Und ganz generell wollen wir die Zusammenarbeit mit der Universität Basel und der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) verstärken.

Inwiefern wirkt sich die Stärke von Life Science positiv aus?

Das weltweite Aushängeschild von Metrobasel ist die Life Sciences Branche. Und alles was für diese Firmen gut ist, ist nachgelagert auch für den Finanzplatz bedeutend.

Kann Basel auch Nutzen aus der Grenzregion ziehen?

Bestimmt. Bankenspezialisten aus Deutschland und Frankreich arbeiten wegen des Lohnniveaus gerne in Basel. Wir haben auch zahlreiche Kunden aus diesen Ländern und verwalten deren Vermögen. Leider dürfen wir in Deutschland aktiv keine Kunden werben.

Der Bankenplatz Basel hat wegen der Fusion des Schweizerischen Bankvereins (SBV) und der Schweizerischen Bankgesellschaft von 1997 und trotz des Zuzugs neuer Banken über 2'000 Arbeitsplätze auf die derzeit rund 6'000 Beschäftigten verloren. Ist der Tiefpunkt überwunden?

Ich bin der Meinung, dass die Konsolidierung abgeschlossen ist, und dass in den nächsten Jahren die Zahl der Arbeitsplätze auf dem Finanzplatz Basel wieder steigt.

Wo liegt die Zukunft Basels als Bankenplatz?

Schaut man sich die Entwicklung der letzten Jahre an, dann deutet einiges auf eine starke Stellung im Private Banking hin. Aber dank der starken Life Sciences werden auch andere Sparten wie das Privat- und das Firmenkundengeschäft profitieren.



Medizinischer Fortschritt zum Wohl der Patienten

Die Entwicklung bahnbrechender neuer Medikamente steht für Novartis an erster Stelle. Sie schaffen neue Behandlungsmöglichkeiten für bislang unerfüllte medizinische Bedürfnisse der Patienten. Patienten und ihre Bedürfnisse können jedoch sehr unterschiedlich sein. Deshalb bietet Novartis neben innovativen Medikamenten auch Möglichkeiten zur Krankheitsvorbeugung sowie Generika an und verbessert den Zugang zu medizinischer Versorgung.

Interview mit René Kamm, MCH Group

«Der Umsatz wird 2020 doppelt so hoch sein»



Blick in die Halle der BASELWORLD. © MCH

Basel als Messestadt steht vor einer überaus anspruchsvollen Zukunft. Die MCH Group (vormals Messe Schweiz) verfolgt dabei eine Intensivierungs- und Diversifikationsstrategie.

metrobasel: Herr Kamm, Basel hat zwei Leitmessen. Liegt eine dritte drin?

René Kamm: Leitmessen sind weltweit führende Anlässe. Für die Art Basel und die BASELWORLD gilt dies seit mehreren Jahrzehnten. Solche Weltmessen können nicht einfach aus dem Boden gestampft werden. Die wichtigen Themen sind besetzt. Es zeichnet sich allerdings der Trend ab, dass gewisse Weltmessen auf Kontinentalmessen aufgesplittet werden.

Eine Life Sciences-Messe wäre für Basel trotzdem wünschenswert wie logisch?

Die Stärke dieses Industriezweiges in Basel ist für das Messengeschäft nicht unbedingt ein Vorteil, da sich die Mitbewerber lieber auf «neutralem» Boden treffen.



**René Kamm,
CEO MCH
Group Basel**

Gibt es Möglichkeiten in den Sparten Ökologie und Energie?

Wir haben diese Bereiche schon lange im Auge und suchen nach neuen Ansätzen. Eine solche Messe müsste breit abgestützt und nicht zu kommerziell sein.

Wird Zürich zu einer Konkurrenz?

Nein, die Messe Zürich gehört ja zu unserer Unternehmensgruppe. Wenn wir kleinere Messen wie die Gartenmesse Giardina nach Zürich verlegen, dann tun wir dies, weil das diesbezügliche Marktumfeld dort besser ist. Umgekehrt haben wir zum Beispiel die Haustechnik-Fachmesse Hilsa von Zürich nach Basel verlegt, weil wir dort nicht mehr genügend Platz zur Verfügung hatten.

Kann sich das Konzept "Messe in der Stadt" halten?"

Davon bin ich überzeugt. Die Messe Basel befindet sich nahe der Hotels, Restaurants sowie der kulturellen und touristischen Angebote.

Wie muss sich das Umfeld verändern?

Wie andere Messe-Städte haben auch wir während der grossen Messen zu wenig Hotelkapazität, vor allem im gehobenen Bereich. Die Restaurants sind zwar überlastet, aber wir haben in Metrobasel ein gutes Qualitätsniveau. Das Taxiwesen muss allerdings verbessert werden.

Und der öffentliche Verkehr?

Die Bahnverbindungen sind optimal, nicht aber der Anschluss zum Flughafen. Wie sind das Elsass und Südbaden in den Messeplatz Basel einbezogen?

Wir haben viele multinationale Messen, die unsere Nachbarn anziehen. Besonders die Erlebnismesse Muba ist bei badischen und elsässischen Gästen sehr geschätzt. Formulieren Sie uns die Strategie der MCH Group!

Wir verfolgen eine Intensivierungs- und Diversifikationsstrategie und wollen in den Geschäftsfeldern Messen, Infrastruktur und Event Services weiter wachsen.

Wo findet das stärkste Wachstum statt?

Das sehen wir im Ausbau des internationalen Event Service-Geschäfts.

Ist die Beteiligungsstruktur mit den Kantonen Basel-Stadt, Baselland, Kanton und Stadt Zürich noch zeitgemäss?

Wir generieren einen ordentlichen Cash Flow. Alle Aktionäre profitieren davon. Für die beteiligten Standort-Kantone erzielen wir durch unsere Messeaktivitäten in Basel und Zürich eine jährliche Wertschöpfung von rund 2 Milliarden Franken und sichern 22'000 Arbeitsplätze.

Wie sieht die MCH Group im 2020 aus?

Der Umsatz dürfte doppelt so hoch sein wie heute. Der Anteil des Geschäftsfeldes Event Services wird von 25 auf gegen 50 Prozent steigen. In diesem Bereich wird der Internationalisierungsgrad weit über 50 Prozent betragen. Die Modernisierung des Messegeländes in Basel wird bis 2013 realisiert. Die dann zur Verfügung stehende Ausstellungsfläche von 141'000 Quadratmetern wird aus heutiger Sicht bis 2020 ausreichen.

Interview mit Hans-Peter Hadorn, Schweizerische Rheinhäfen

«Der Europort ist eine langfristige Option»



Hans-Peter Hadorn, Direktor Schweizerische Rheinhäfen, Basel

metrobasel: Wenn Sie an die Zukunft der Rheinhäfen denken, was brennt Ihnen am meisten unter den Nägeln?

Hans-Peter Hadorn: Die Zukunft der uferseitigen Hafenlogistik im Hafen Kleinhüningen. Je rascher dafür reale Ersatzoptionen gefunden werden können,

umso näher rücken auch städtebauliche Öffnungen der Rheinquais im Hafen Kleinhüningen.

Welche Strategie fahren Sie nach der Fusion der baselstädtischen und basellandschaftlichen Häfen?

Schwerpunkt bildet die Entwicklung der Logistikkreisscheibe durch gezielte Förderung der spezifischen Standortpotenziale der Standorte Au, Birsfelden und Kleinhüningen. Dazu gehören die transportlogistische Vernetzung des Auhafens mit dem angrenzenden Industriegebiet Schweizerhalle wie auch die Verknüpfung der Containerterminals im Hafen Kleinhüningen mit dem geplanten Bahncontainerterminal Basel Nord als Entwicklungsoption für die Hafenlogistik in Kleinhüningen.

Träumen Sie zuweilen auch von einem trinationalen Hafen?

Ein «Europort» in Analogie zum EuroAirport ist eine mögliche langfristige Orientierungsmarke. Unter der Dachmarke «Rheinports Basel – Mulhouse – Weil» haben die Häfen eine Arbeitsgemeinschaft zur Prüfung möglicher Kooperationspotenziale gegründet. Für die Umsetzung dieser Potenziale muss von einem längerfristigen Horizont ausgegangen werden. Gestartet haben wir die gemeinsame Vermarktung der Hafenstandorte am südlichen Oberrhein.

Ausführliches Interview unter: www.metrobasel.org

Logistikcluster Region Basel

Alle Wege offen

Eine Initiative der Handelskammer beider Basel zur Standortentwicklung zusammen mit:

lehmgruber
Wir leben Logistik.

**Verband Basler
Speditions-Logistik**

PLANZER

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra



Departement für Wirtschaft, Soziales und Umwelt des Kantons Basel-Stadt
Amt für Wirtschaft und Arbeit

**PORT OF
SWITZERLAND**

PACKMOVE
Logistik · Verpackung

swissterminal

Eidgenössisches Finanzdepartement EFD
Eidgenössische Zollverwaltung EZV



Volkswirtschafts- und Gesundheitsdirektion
Kanton Basel-Landschaft
Liestal

KÜHNE+NAGEL

STP
Schweizerischer Transport- und Logistikverband
Association suisse des transports routiers
Associazione Svizzera dei trasporti stradali

EuroAirport
BASEL MULHOUSE FREIBURG

ULTRA BRAG

Werden auch Sie Partner einer Idee mit Zukunft. logistik-basel@hkbb.ch



FIEGE
The World of Logistics

ASTAG+
Schweizerischer Nutzfahrzeugverband
Association suisse des transports routiers
Associazione Svizzera dei trasporti stradali

SPEDIOG SWISS

coop

handelskammer beider basel
VERBAND DER INDUSTRIE-, HANDELS- UND DIENSTLEISTUNGSFIRMEN IN BASEL-STADT UND BASELSTADT

Interview mit Andreas Dür, BASF

«Basel ist nach Ludwigshafen der grösste BASF-Forschungsplatz»



Neue Lösungen für die chemische Industrie. © BASF

Ciba, neu in der deutschen BASF eingebettet, könnte vielleicht zu neuen Aufgaben innerhalb des weltgrössten Chemiekonzerns gelangen.

metrobasel: Herr Dür, wie ist die Chemiebranche, vor allem die ehemalige Ciba, von der Krise betroffen?

Andreas Dür: Wir haben sehr schnell und sehr stark gemerkt, dass der Industriemotor stottert, und zwar weltweit. Das war für uns eine einmalige Erfahrung. Einen solch tiefen Einschnitt habe ich in den Schweizer Werken in den letzten 30 Jahren noch nie erlebt.

Hat sich die Lage wieder entspannt?

Wir hoffen, dass es auf tieferem Niveau langsam nach oben geht.

Wird der Konkurrenzdruck noch stärker?

Wir mussten in den letzten Jahren unter enormen Anstrengungen die Prozesse schlanker und effektiver gestalten. Gleichzeitig sorgten wir mit „Lean-Manufacturing“ dafür, dass künftig die Produktionsabläufe kontinuierlich verbessert werden.

Aber die Schraube kann man nicht permanent anziehen?

Deshalb führt nur die Innovation zum Erfolg.

Das wollen ihre Konkurrenten auch...

Innovativ sein heisst auch, für bewährte Produkte neue Anwendungsfelder zu erschliessen. Wir entwickelten zum Beispiel einen UV-Schutz für Kunststoffe. Dieser

wurde weiterentwickelt und nun haben wir auch UV-Schutz für die Kosmetikindustrie im Angebot.

Ist Basel ein guter Boden für die Innovationsförderung?

Basel ist ein sehr guter Standort. Wir haben hier eine starke Forschung und Entwicklung mit hervorragenden Fachkräften. Basel ist nach Ludwigshafen, dem Stammsitz der Gruppe, der grösste Forschungsplatz.

Welche anderen Standortvorteile hat Ciba sonst noch?

Wir haben hier produktive und moderne Betriebe. Das Werk Kaisten ist zum Beispiel durchrationalisiert wie nur wenige in der Branche.

Wo wünschen Sie sich Verbesserungen?

Wir sollten mehr Mitarbeitende aus dem heimischen Arbeitsmarkt rekrutieren können, vor allem Naturwissenschaftler und Absolventen technischer Fakultäten.

Wie entwickelt sich die Beschäftigung in der Region?

Wenn wir zeigen was wir können, dann bin ich davon überzeugt, dass wir künftig wieder zusätzliche Stellen schaffen können. Und wenn wir gut sind, dann bekommen wir möglicherweise zusätzliche Aufgaben innerhalb der BASF-Gruppe.

Wie könnte die Ciba im Jahr 2050 aussehen?

Dann bilden die Werke Grenzach, Hünningen, Schweizerhalle und Kaisten vielleicht ein einziges Werk. Vielleicht sind dann die Landesgrenzen verschwunden und

wir sprechen wirklich von einer Region. Welche Bedeutung wird Europa/Basel angesichts der asiatischen Entwicklung noch haben?

Auch Europa hat eine hohe Bevölkerungsdichte und einen riesigen Markt. Und wo der Markt ist, muss entsprechend produziert werden. Europa hat deshalb eine Zukunft. Und wir hier in der Region spielen dabei eine immens wichtige Rolle.

Wie sieht der Chemieplatz Basel im Jahr 2020 aus?

Er wird im Jahr 2020 nach wie vor forschungsstark und innovativ sein. Noch intensiver als heute konzentriert er sich auf die Forschung und Entwicklung. Die Betriebe sind hochentwickelt, automatisiert und sehr produktiv. Wir produzieren hochspezialisierte Produkte zu tiefsten Kosten und hoher Wertschöpfung. Zudem liegt der Beweis vor, dass der Entscheid der BASF, in Basel eine starke Plattform innerhalb der BASF-Struktur aufzubauen, richtig war.



Andreas Dür, Head of Business Center Switzerland BASF

Wie die Weichen für eine weiterhin prosperierende Region gestellt werden müssen, zeigte das „metrobasel Forum 2009“ auf.

Bis 2020: 40'000 neue Arbeitsplätze für die Metropolitanregion Basel

Die Metropolitanregion Basel befindet sich in der Endphase der Finanz- und Konjunkturkrise in einer beneidenswert guten Verfassung. Damit der Trend aber weiter nach oben verläuft, müssen sich Wirtschaft und Politik kräftig anstrengen.

In einem aussergewöhnlichen Rahmen hat sich metrobasel anlässlich ihres diesjährigen Forums am 19. November präsentiert. „Basel in der Welt: Perspektiven 2020“ hiess das Leitthema. Im vollbesetzten Schauspielhaus des Basler Theaters besuchten gegen 450 Personen den Anlass.

Gastgeber und Theaterdirektor Georges Delnon begrüsst launig die Wirtschaftsleute. Hans Rudolf Matter, Direktionspräsident der Basler Kantonalbank (BKB) hiess die Anwesenden im Namen der Sponsoren Novartis und BKB geistreich willkommen. Und was metrobasel als Plattform und Thinktank seit 2008 bislang geleistet hat, erörterte Gründer Christoph Koellreuter eindrucksvoll.

Fast alle Branchen schaffen Stellen

In welcher Verfassung befinden sich die elf Schlüsselbranchen der Metropolitanregion Basel und wie gestalten sich deren Perspektiven bis zum Jahr 2020? Die Antworten lieferte Kai Gramke von Prognos AG Basel. Die Grundlagen der Studie erarbeitete Prognos unterstützt durch BAK Basel, einem 35-köpfigen metrobasel-Perspektivteam und weiteren Experten. Die Arbeit dient auch als Input für das grösser angelegte Projekt „metrobasel 2050 - Längerfristige Perspektiven der Metropolitanregion Basel und Stossrichtung der Entwicklung der Raumnutzung und nötiger neuer Infrastrukturen“, das im nächsten Jahr gestartet wird.

Erfreulich ist, dass die Schlüsselbranchen in der Region in den nächsten zehn Jahren 20'000 Stellen schaffen werden. Dieses Wachstum treiben vorab die Life-



Michael Plüss, Head Corporate Affairs, Novartis Schweiz; Nationalrätin BL, Dr. Kathrin Amacker und Professor Jacques Herzog (v.l.n.r.).

Science-Branchen an. Dies dürfte indirekt zu mindestens noch einmal so vielen Arbeitsplätzen vor allem bei den privaten und öffentlichen Dienstleistern sowie im Gewerbe führen. Zu den Kernaussagen der Studie gehört auch, dass die Region über ein mehrheitlich konjunkturreistentes Branchenportfolio verfügt. Das bestätigte BAK-Direktor Prof. Urs Müller in seinen gesamtwirtschaftlichen Ausführungen.

Von Branche zu Branche

Die Perspektiven der elf Schlüsselbranchen sehen aufgrund der metrobasel-Studie wie folgt aus:

Pharma. Sie bekennt sich ausdrücklich zum Standort Basel und investiert entsprechend langfristig. Die Koexistenz von grossen multinationalen Konzernen, Start-up-Firmen, führenden Hochschulen und dem Cluster biomedizinischer Forschung schaffen einen fruchtbaren Boden für weitere Neugründungen. Die Produktpipelines von Roche und Novartis sind gut gefüllt.

Agro. Diese Branche, repräsentiert durch Syngenta, hat global ein hohes Wachstumspotenzial, das aber in der Region unter dem von Pharma liegt. Die Verankerung in den jeweiligen Märkten wird zunehmen. Der Aufbau neuer Forschungs- und Entwicklungszweige findet wegen der strikten Regulierung ausserhalb der Schweiz statt.

Spezialitätenchemie. Diese Industrie steht vor harten Zeiten. Ihr machen der anhaltende Konkurrenzdruck und die Sandwich-Position zwischen mächtigen Zulieferern und Abnehmern zu schaffen. Weitere Restrukturierungen sind angesagt. Die Beschäftigung wird kurz- und mittelfristig sinken. Wenn sich die Unternehmen mit innovativen Produkten behaupten, kann der Abwärtstrend gestoppt werden.

Medizinaltechnik. Deren Vorzeichen sehen ausgesprochen gut aus. Die globale Nachfrage steigt durch den demografischen Wandel sowohl in den Industriestaaten als auch in den Schwellenländern. Zusätzlich sorgt das zunehmende Wohlstandsniveau für mehr Bestellungen.

Investitionsgüterindustrie. Der rezessionsbedingte Absatzeinbruch der mit Schwergewicht im Südbadischen tätigen Branche führt dazu, dass einige Maschinenbausegmente erst 2012 wieder das Umsatzniveau von 2007 erreichen. Die Anzahl der Angestellten in der Branche nimmt bis 2020 leicht zu. Bedeutender ist der Zuwachs in der Mess- und Regeltechnik. Für die Automobilzulieferer fällt die künftige Entwicklung unterdurchschnittlich aus.

Banken. Der Schweizer Bankensektor wächst aufgrund der Standortvorteile schneller als die Gesamtwirtschaft. Die

Basler Institute jedoch entwickeln sich langsamer im Vergleich zur Zürcher Konkurrenz, im Vergleich zum Schweizer Durchschnitt aber dynamischer. Am Standort Basel gelten die Retail-, Kantonal- und Privatbanken als Stützen. Der grösste Personalabbau bei den Grossbanken UBS und Credit Suisse dürfte vollzogen sein. Die Erträge und Gewinne dürften stärkere Zuwächse als die Beschäftigung erzielen.

Versicherungen. Die lokalen Versicherer sehen sich einem gesättigten Heimmarkt gegenüber. Der regionale und globale Bedarf nach Vorsorgeprodukten bedeutet eine Chance. Erhebliche Möglichkeiten sind in der Anpassung der regulatorischen und steuerlichen Rahmenbedingungen auszumachen. Die Beschäftigung entwickelt sich positiv.

Verkehr und Logistik. Getrieben von der Entwicklung der Rheinhäfen, dem Ausbau der Südzone des EuroAirports und dem Wachstum der hiesigen Firmen steht die Branche vor hoffnungsvollen Jahren. Eine Verbesserung der Infrastruktur kann die Dynamik beschleunigen. Unabhängig davon sollte sich die positive Entwicklung der Basler Logistikbranche nach Ende der Rezession fortsetzen, sowohl hinsichtlich der Beschäftigung als auch der Erträge.

Messewesen. Die starke nationale Position und vor allem auch die Modernisierung des Geländes verleihen der Messe Schweiz einen zusätzlichen Schub. Die Messen „Baselworld“ und „Art Basel“ sind die Flaggschiffe und führen zu mehr Beschäftigung. Eine dritte weltweit führende Messe wird allerdings bis 2020 voraussichtlich nicht auf die Beine gestellt werden können.

Tourismus. Mit der Erholung der Weltwirtschaft verbreitert sich der Touristenstrom wieder. Basel zählt auf sein kulturelles Angebot und die gute Erreichbarkeit. Der Tourismus rechnet tendenziell auch mit einer zunehmenden Beschäftigung.

Kreativwirtschaft. Innerhalb der Kreativwirtschaft generieren Architektur und Kunst tendenziell mehr Beschäftigung. Die öffentliche finanzielle Unterstützung bedeutet ein wichtiger Einkommensbestandteil. Andere Segmente, zum Beispiel

der Buchmarkt, verlieren hingegen an Bedeutung.

Podium I: Ausbildung hat Priorität

Eine erste Talkrunde mit Vertretern des metrobasel Perspektiventeams und weiteren Branchenexperten stellte fest, dass die Ausbildung von hochqualifizierten Arbeitskräften in der Region und eine starke Grundlagenforschung an den Hochschulen mitentscheidend für die zukünftige positive Entwicklung der Branche in metrobasel sind. Alle Unternehmen sind auf hochqualifiziertes Personal angewiesen, das grösstenteils nur aus dem Ausland angeworben werden kann. Insbesondere der Faktor Lebensqualität in der Metropolitanregion Basel spielt eine ausserordentliche Bedeutung beim Entscheid, in der Region eine Stelle anzutreten. Überdies sei die forschungsfördernde Ausgestaltung der Regulierungen von eminenter Bedeutung. Nationale Einzelgänge seien tunlichst zu vermeiden. Einige Votanten forderten eine bessere Erreichbarkeit der Region.

Podium II: Mehr Koordination ist zwingend

Im zweiten Teil des „metrobasel Forums 09“ diskutierten Vertreter der hiesigen Global Players aus den Branchen mit Regierungsvertretern. Die lokalen und nationalen Politiker zeigten sich guten Willens, die Kräfte der Kantone Basel-Stadt, Baselland und Aargau zu bündeln, um in Bundesbern für die Anliegen der Metropolitanregion Basel auf Gehör zu stossen. Dabei spielen insbesondere Verkehrsfragen eine wichtige Rolle. Das Podium unter der Leitung des Zürcher Professors Ernst Brugger stellt fest, dass mehr Koordination zwischen den Regionen sowie zwischen Wirtschaft und Politik notwendig sei. Unbestritten dabei war, dass metrobasel als Plattform eine entscheidende Rollen spielen müsse.

Der Chor des Theaters Basel setzte nach viereinhalb Stunden intensiven Gedankenaustauschs einen glanzvollen Höhepunkt. Armin Züst, Leiter Novartis Schweiz setzte mit dem Motto „Wir müssen besser werden, um gut zu bleiben“ das Schlusswort.

Statements von den Teilnehmenden

„Wir sollten aus dem Erfolgsgeheimnis der Life Sciences lernen. Und dieses heisst: Innovation in allen Bereichen.“ **Dr. Guy Morin, Regierungspräsident Basel-Stadt**

„Durch falsche Regulierungen töten wir das Huhn, das die Eier legt.“ **Dr. Stephan Mumenthaler, Head Economic Affairs, Novartis**

„Die intelligenten und klugen Köpfe machen eine Region aus.“ **Dr. Geo Adam, Leiter Standortentwicklung, F. Hoffmann-La Roche AG Basel**

„Dass die Menschen zwischen den Fabrik-schloten von Roche und Novartis im Rhein schwimmen, ist eine ökologische Attraktivität.“ **Hanns-Peter Cohn, CEO Vitra AG**

„Wir haben 14 regionale Parlamentarier zu einem Life Science-Treffen eingeladen, zwei haben sich angemeldet.“ **Michael Plüss, Head Corporate Affairs, Novartis Schweiz, Präsident Live Sciences Kommission HKBB**

„Wenn wir etwas ändern wollen, dann müssen wir die Finanzen umverteilen.“ **Dr. Kathrin Amacker, Nationalrätin CVP Baselland**

„Die Metropolitanregionen Basel und Zürich müssen in Bern ein starkes Lobbying aufbauen.“ **Dr. Peter Grünenfelder, Staatsschreiber des Kantons Aargau**

„Unsere Streitereien sind Baselland intern und richten sich nicht gegen Basel-Stadt“ **Urs Wüthrich, Regierungspräsident Basel-Landschaft**

„Wir brauchen mehr Basler Wirtschaftsvertreter, die sich in Bundesbern einbringen.“ **Anita Fetz, Ständerätin Basel-Stadt**

„Die Idee von metrobasel ist grossartig und fundamental.“ **Prof. Jacques Herzog, Herzog & de Meuron Architekten**

„Logistik ist nichts anderes als der Kreislauf der Wirtschaft.“ **Martin Gudenroth, Präsident Basler Logistiker**

„Forschung und Ausbildung sind für mich die Triebfedern.“ **Hans Rudolf Matter, Direktionspräsident Basler Kantonalbank (BKB)**

„Zu uns ins Wiesental kommen hochqualifizierte Mitarbeitende nur wegen der Standortvorteile.“ **Sami Busch, Geschäftsführender Unternehmer der Busch Holding GmbH, Deutschland**

zentrale
Perspektiven.
breite
Horizonte.
überragende
Höhen.
Architektur
Burckhardt+Partner.

Interview mit Samuel Schultze, Burckhardt+Partner AG

«Was dem Zentrum nützt, dient dem Umfeld»



Ansicht des Elcoparks. Ein Projekt von Burckhardt+Partner. © B+P

Die Stadt muss zusätzliche Wohngebiete schaffen, Hafenanlagen neuen Nutzungen zuführen und die S-Bahn ausbauen. So kann sie ihre Attraktivität steigern und im internationalen Wettbewerb bestehen.

metrobasel: Herr Schultze, Fachleute fordern, dass die Stadt Basel von innen heraus verdichtet werden muss.

Samuel Schultze: Die Stadtfläche ist begrenzt. Daher ist eine innere Verdichtung notwendig! Allerdings spreche ich lieber von einer Qualitätsmaximierung.

Wo orten Sie die Ansatzpunkte?

Rheinuferflächen, die heute noch Hafennutzungen dienen, müssen nachhaltigen Mischnutzformen zugeführt werden. Oder Stadtrandflächen an der Grenzachstrasse beispielsweise, die heute von Familiengärten beansprucht werden.

Wie könnten dort die Veränderungen aussehen?

Die Strasse trennt den Rhein vom Hinterland. Sie könnte an den Damm der Deutschen Bahn verlegt werden. Parkähnliche Bereiche am Rhein würden für zentrumsnah überdurchschnittlich hochstehenden Wohnungsbau zur Verfügung stehen.

Wie müsste sich die Region insgesamt weiterentwickeln?

Die Nordtangente ermöglicht grossartige Veränderungen und Perspektiven.

Werden Sie konkreter...

Schauen Sie sich die Entwicklungen an der Horburgstrasse auf der Kleinbasler Seite und diejenigen im Gebiet St. Johann-Bahnhof und Voltaplatz an. Dort erhalten wir einen neuen urbanen Stadtteil. Zudem hat die Nordtangente mit der Anbindung an das Nationalstrassennetz den Bau des Novartis-Campus in der heutigen Form erst ermöglicht.

Welche Themen sind für Sie weiter von Bedeutung?

Das Herzstück der S-Bahn und die Fusion der kantonalen Hafenanlagen.

Warum die S-Bahn?

Die umliegenden Gebiete Birsstadt (Münchenstein, Reinach, Aesch), Fricktal sowie das Elsass und Südbaden werden dichter mit der Stadt verflochten und profitieren wiederum von einem starken Zentrum.

Welche Möglichkeiten bieten die Hafenanlagen?

Der Klybeck- und West-Quai und der Hafen Birsfelden können in neue Mischnutzungen transferiert werden. Der Rheinzugang darf nicht mit Gleisen und Andock-

stellen versperrt werden. Gewerbe, Kultur, Wohnen und Freizeit bringen eine neue „Rheinkultur“.

In der Innerstadt sind keine tiefgreifenden Veränderungen notwendig?

Doch punktuell, zum Beispiel auf dem „Schällemätteli“, wo die Bedürfnisse der Stadt nach hochqualitativen Ausbildungsplätzen erfüllt werden. In den nächsten Jahren drängt sich die Sanierung der Uni-Bauten um den Petersplatz auf. Im Bereich Biozentrum werden rund 250 Millionen Franken für einen Neubau für den Bereich Life Sciences investiert. In der Gegend des Volta Campus beginnen die Planungen für weitere Life Sciences-Gebäude der Universität. Mit diesen Massnahmen kann die Region den Anschluss an die internationale Elite der Universitäten halten. In der ehrwürdigen Universitätsstadt Basel entsteht ein neuer „Boulevard des Wissens“.

Was kann Burckhardt+Partner als Unternehmen zur Stadtentwicklung beitragen?

Strategien und Konzepte erarbeiten, debattieren, argumentieren, überzeugen, Projekte entwickeln, planen und natürlich auch realisieren.

Sie dürfen einen letzten Wunsch äussern...

Wenn das Kasernenareal grosszügig zur Rheinpromenade hin geöffnet wird, wäre dies ein Symbol für die Handlungsfähigkeit der Stadt und zugleich ein Bekenntnis zur Stadtentwicklung hin zum Impulsgeber Rhein.

Samuel Schultze, Vorsitzender der Geschäftsleitung (ab Januar 2010) und Partner der Burckhardt+Partner AG, Basel



Interview mit Hanns-Peter Cohn, Vitra AG

«Der Lebensraum muss besser vernetzt werden»

VitraHaus, Weil, Architektur Herzog&de Meuron, Eröffnung März 2010



Rendering Herzog & de Meuron

Die Kreativfirmen haben in der Region eine lange Tradition. Ein Beispiel dafür ist das Möbelunternehmen Vitra AG. Es hilft mit, metrobasel weltweit bekannt zu machen.

metrobasel: Herr Cohn, warum engagieren Sie sich im Projekt metrobasel?

Hanns-Peter Cohn: Weil die Landesgrenzen in den Köpfen nach wie vor stark etabliert sind. Ich will mithelfen, die Region kulturell noch attraktiver zu machen. metrobasel ist die Heimat von Vitra, nur hier können unsere Kunden erleben, wie wir wirklich ticken.

Wo kann metrobasel die Hebel ansetzen?

Der Lebensraum müsste besser vernetzt werden, kulturell und bezüglich Freizeit. Die öffentlichen Verkehrsmittel müssen verstärkt grenzüberschreitend genutzt werden können. Es soll mit „Tourismus metrobasel“ geworben werden. Ein weiteres Beispiel: Es gibt zwar ein integriertes Angebot für die Museen, aber die entsprechende Broschüre sollte „Kulturangebot metrobasel“ heißen.

Welchen Nutzen hat die Kreativwirtschaft für metrobasel?

Die Vision z.B. der forschenden Pharmaindustrie ist es, die besten Leute aus aller Welt hierher zu ziehen. Alleine schon des-

halb muss der Standort Basel attraktiv sein. Ein Kulturangebot muss laufend weiter entwickelt werden. Basel macht auf den ersten Blick nicht den Eindruck einer Kulturhochburg, ergo sollte man die schlummernden Schätze auch der Region wecken. Das alles bedingt auch eine ausstrahlende Kreativwirtschaft.

Wie bringt man die Kreativfirmen nach Basel?

Wir können die einzigartige Region „verkaufen“. Wir müssen ausländischen Kunden zuerst einmal erklären, dass hier drei Länder aufeinander treffen. Dass man hier in drei Ländern einkaufen kann. Dass man hier drei Sprachen spricht und von drei verschiedenen kulinarischen Angeboten profitieren kann.

Welchen Beitrag kann Vitra für die Entwicklung der hiesigen Kreativwirtschaft leisten?

Wie ein Arbeitsumfeld attraktiver und effizienter gestaltet werden kann, lässt sich bei Referenz-Kunden und in den Vitra Büros in Birsfelden und Weil demonstrieren. Mit Herzog & de Meuron bauen wir auf dem Campus in Weil am Rhein gerade das neue VitraHaus. Dort präsentieren wir modernes Wohnen.

... und dieses soll eine Magnetwirkung haben?

Wir gehen davon aus, dass sich durch das

VitraHaus die jährliche Besucherzahl des Vitra Campus von 100.000 weiter entwickeln lässt.

Wo drückt der Schuh?

Wir sind auch von der Krise betroffen. Aber wir haben uns in den letzten vier Jahren nicht über das extreme Wachstum beklagt, also beklagen wir uns auch nicht über den gegenwärtigen Downturn.

Welches Profil hat Vitra im Jahr 2020?

Vitra wird wesentlich bekannter sein, allein bedingt durch die intensivierte Hinwendung zur Nachhaltigkeit. Man wird in immer stärkerem Masse wahrnehmen, dass die höchste Form einer Produktqualität Nachhaltigkeit, die lange Nutzbarkeit und die Reparaturfähigkeit ist. Der Vitra Campus in metrobasel und die Website mit heute bereits knapp 2 Millionen Kontakten pro Jahr sind weitere Chancen, die Bekanntheit zu erhöhen.

Wie stellen Sie sich die Branche Kreativwirtschaft im Jahr 2020 vor?

Wenn wir alles richtig machen, dann sind 2020 die drei Teilregionen weitestgehend integriert. metrobasel wird eine Hochburg für Architektur sein. Die Life Sciences sind „Leuchttürme“, die Kreativwirtschaft in den Bereichen Grafikdesign, Software oder Architektur entstehen lassen. Junge Unternehmensgründer finden in der metrobasel Region ein interessantes Betätigungsfeld und attraktive Lebensbedingungen.



Hanns-Peter Cohn, CEO von Vitra



Vitra Campus

Vitra Campus

Das Basler Unternehmen Vitra entwickelt und produziert Möbel und Accessoires für zuhause, das Büro und öffentliche Bereiche. Der Produktionsstandort von Vitra in Weil am Rhein heisst Vitra Campus. Hier finden sich Bauten der Architekten Frank Gehry, Zaha Hadid, Nicholas Grimshaw, Álvaro Siza, Tadao Ando, SANAA und Herzog & de Meuron. Das Vitra Design Museum bietet täglich um 11.00, 13.00 und 15.00 Uhr Architekturführungen an.

Vitra Design Museum

Das Vitra Design Museum feiert 2009 sein 20-jähriges Jubiläum. Die weltweit anerkannte, unabhängige Kulturinstitution widmet sich in Ausstellungen, Workshops und Publikationen der Erforschung und Verbreitung von Design und Architektur. Ausserdem betreut das Vitra Design Museum eine der umfangreichsten Sammlungen von industriell gefertigten Möbeln sowie Nachlässe bedeutender Designer.

Aktuelle Ausstellung:

Antibodies. Arbeiten von Fernando & Humberto Campana 1989–2009

Täglich von 10–18 Uhr, mittwochs bis 20 Uhr.

Weitere Informationen unter www.design-museum.de

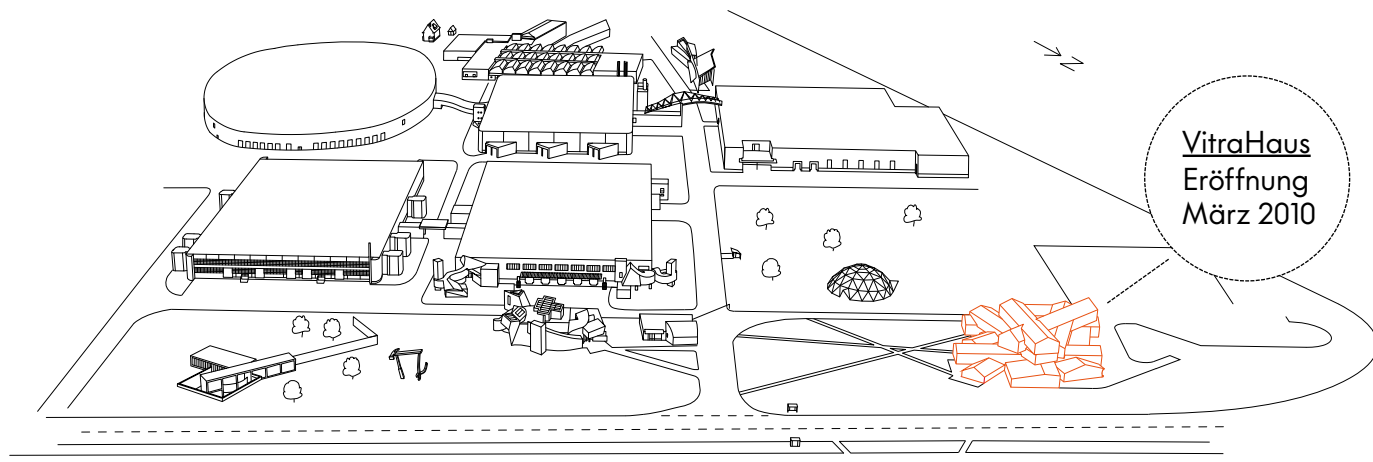
VitraHaus

Das VitraHaus eröffnet im März 2010 und ist die neue Inspirationsquelle für Ihr Zuhause. Das Gebäude von Herzog & de Meuron beherbergt die Vitra Home Collection mit Möbelklassikern und Entwürfen von zeitgenössischen Designern. Kommen Sie vorbei und entdecken Sie Ihren Design-Geschmack. Wir freuen uns auf Ihren Besuch ab März 2010. www.vitra.com/vitrahaus



Vitra Campus, Weil am Rhein/Deutschland → 7 km von Basel

Fotos: Thomas Dix / Illustration: Theodora Balauru



Anfahrt

ÖV: Von Basel (Claraplatz oder Badischer Bahnhof) mit dem Bus Nr. 55 bis zur Haltestelle Vitra. Oder vom Bahnhof Weil am Rhein ca. 15 Minuten zu Fuss.
Auto: Aus Basel und Freiburg über die Autobahn A5 (Ausfahrt Weil am Rhein), aus Frankreich/St. Louis über den ehemaligen Grenzübergang Palmrain, aus Lörrach/Riehen über die Abzweigung Weil am Rhein bei der Fondation Beyeler. Ein grosser, kostenloser Parkplatz ist vorhanden.

Vitra Campus, Charles-Eames-Strasse 2, D-79576 Weil am Rhein | www.vitra.com



Für Allschwiler.



Für Basler.



Für Binninger.



Für Birsfelder.



Für Bottminger.



Für Liestaler.



Für Muttener.



Für Münchensteiner.



Für Oberwiler.



Für Pratteler.



Für Rheinfelder.



Für Riehener.

Immer frisch. Immer gut. Immer günstig.
An 66 Standorten in der Region Basel.
Und an über 800 in der ganzen Schweiz.



Für mich und dich.

Wir schätzen Liegenschaften

- Schätzungen und Expertisen
- Kauf- und Verkaufsberatung
- Buchhaltung
- Bewirtschaftung von Liegenschaften

Hecht & Meili Treuhand AG
 Delsbergerallee 74
 Postfach
 CH-4002 Basel

Tel. +41 61 338 88 50
 Fax +41 61 338 88 59
hmt@hmt-basel.ch
www.hmt-basel.ch



Hecht & Meili Treuhand AG

EuroAirport™
 BASEL MULHOUSE FREIBURG



COME AND GO

Vorfreude oder Erwartung. Entspannung oder Erfolg. Starten oder ankommen. Von oder zu 90 Destinationen auf dieser Welt. Alles in Ruhe, in einer Atmosphäre der Grosszügigkeit und der kurzen Wege. EuroAirport.
www.euroairport.com

à bientôt. bis bald.

Interview Dr. Sibyl Anwander Phan-huy, Coop

«Der Dreiland-Detailhandel ist keine Utopie»

Im Rahmen der Interessengemeinschaft Detailhandel Schweiz sind grosse Fortschritte für einen noch intensiveren grenzüberschreitenden Detailhandel geschaffen worden.

metrobasel: Frau Anwander Phan-huy, welches sind die Konsequenzen der demografischen Entwicklung auf den Detailhandel?

Sibyl Anwander Phan-huy: Es zeichnet sich bereits heute ab, dass die Menschen im Alter lieber wieder in die Städte oder grösseren Zentren ziehen, wo man weniger auf das Auto angewiesen ist und eine bessere Versorgung mit Dienstleistungen hat. Welche neuen Dienstleistungen entstehen dadurch?

Aus Sicht Detailhandel werden kleinere und servicebetonte Ladenformate mit einem breiteren Angebot an Bedeutung gewinnen. Wichtiger werden aber auch Hauslieferdienste und Online-Shops. Auch ältere Personen sind mehr und mehr geübt und gewohnt, das Internet zu nutzen.

Werden neue Produkte geschaffen?

Was bereits in den letzten Jahren zugenommen hat sind Kleinpäckchen oder die Möglichkeit, die Mengen selber zu bestimmen. Auch Convenience-Produkte werden noch einmal an Bedeutung gewinnen. Zugenommen haben auch ethnische Produkte, da wir in Metrobasel eine sehr heterogene Bevölkerung haben. Wie kommt Coop bei unseren Nachbarkunden an?

Mit unseren schönen Läden, dem breiten Angebot auch an biologischen und fair gehandelten Produkten stossen wir bei den deutschen und noch etwas weniger bei den französischen Nachbarn auf Interesse.

Ist eine Detailhandelsregion im Dreiland «ohne Grenzen» eine Utopie?

Nein überhaupt nicht, sind doch die Erwartungen an die Produkte zunehmend vergleichbar. Im Non-Food Bereich haben wir eigentlich schon weitgehend einen Detailhandel ohne Grenzen – Möbel und Do-it-Yourself-Artikel werden von



Ein Coop Megastore heisst die Kunden mit warmem Licht willkommen. © Coop

Schweizern sehr oft im süddeutschen Raum eingekauft, dafür kommen die deutschen und französischen Nachbarn in die Möbelgeschäfte nach Pratteln. Während Schweizerinnen Kleider in Mulhouse einkaufen, hört man dafür in Basler Modegeschäften viele deutsche Stimmen.

Ihre konkreten Wünsche und Forderungen an die hiesige Politik?

Wir wünschen uns einerseits eine gute und vorausschauende Raumplanung, damit wir unseren Kundinnen und Kunden attraktive Angebote an Produkten und Dienstleistungen machen können. Wir wollen hier mit gleich langen Spiesen wie Detailhändler in Deutschland und Frankreich kämpfen können. Es ist wichtig, dass Einkaufszentren genügend Parkplätze haben und verkehrstechnisch gut erschlossen sind. Gleich lange Spiesse fordern wir auch bezüglich den Ladenöffnungszeiten, die in den Nachbarländern viel liberaler geregelt sind. Wichtig ist auch, dass die kantonale Politik keine Alleingänge macht, wie das zurzeit im Bereich Jugendschutz zu beobachten ist. **Ihre Vision vom Dreiland-Detailhandel?** Das Parlament hat der Zulassung von Parallelimporten von patentgeschützten

Produkten und der Revision des Gesetzes über die technischen Handelshemmnisse (Cassis de Dijon) zugestimmt. Parallel dazu läuft zurzeit die Revision des Lebensmittelgesetzes, welche eine weitere wichtige Annäherung an die EU-Gesetzgebung zum Ziel hat. Damit sind ganz wichtige Handelshemmnisse abgebaut worden. Was jetzt noch fehlt ist das Agrarabkommen. Dann wären die Voraussetzungen geschaffen, um von einer Dreiländer-Detailhandelslandschaft sprechen zu können.

Ausführliches Interview unter: www.metrobasel.org

Dr. Sibyl Anwander Phan-huy, Leiterin Qualität/Nachhaltigkeit Coop





Konzepte für die Zukunft – vielseitig und nachhaltig

**Von 1985 bis 2009 hat die EBM
über 200 Millionen Franken
in ihr Umweltengagement
investiert. Zum Beispiel in...**

Wissen vermitteln: Jährlich lernen über 6000 Kinder spielerisch den Umgang mit Energie kennen.



Erneuerbare Energien: Gesamtproduktionsleistung der heute rund 100 Solaranlagen im EBM-Netz jährlich gegen 450 000 Kilowattstunden Strom.



Ökologische Vernetzung: Mit ihren zwei zertifizierten «Naturparks» gestaltet die EBM neue natürliche Lebensräume.



Interview mit Dr. Hans Büttiker, EBM

«Wir verfolgen eine Sowohl-als-auch-Politik»

Um der Stromlücke zu begegnen, setzt die EBM auf die effiziente Nutzung von klassischen und die Förderung der erneuerbaren Energien.

metrobasel: Herr Büttiker, die Energie wird immer teurer. Was können Sie dagegen tun?

Hans Büttiker: Die Kunden informieren und warnen. Für die eingekaufte Energie müssen wir Marktpreise bezahlen. Daher streben wir einen intelligenten Beschaffungsmix an. **Wie sieht der aus?**

Wir kaufen den Strom dort ein, wo er möglichst effizient und kostengünstig produziert werden kann. In der Schweiz können wir praktisch keinen zusätzlichen Strom mehr aus der Wasserkraft gewinnen. Das gleiche gilt vorderhand auch für die Atomkraft. Die Erzeugung aus Kohle und Gas ist faktisch verboten. Bleiben also noch Wind und Sonne. **Die Konsequenz daraus?**

Wir verfolgen eine "Sowohl-als-auch-Politik". Die EBM beteiligt sich an Windkraftwerken und Fotovoltaik-Anlagen in Italien und Spanien. Wir wollen uns auch an neuen Atomkraftwerken in der Schweiz beteiligen, sofern sie gebaut werden. Da der Stromverbrauch in unserer Region kontinuierlich wächst, sind wir gezwungen, zumindest als Übergangslösung fossil erzeugte Energie zu nutzen. **Was sollen wir tun, wenn wir einerseits die inländische Produktion nur marginal steigern können und andererseits ökologisch handeln wollen?**

Der Strom macht am schweizerischen Endenergieverbrauch nur 24 Prozent aus, wobei bereits über die Hälfte davon aus erneuerbaren Energien gewonnen wird. Das heisst, dass man auch bei den Treib- und Brennstoffen ansetzen muss. Hier kann man die Energieeffizienz noch gewaltig steigern.

Haben wir in zehn Jahren genügend Strom zur Verfügung?

In der Schweiz nicht. Anhand der Verbrauchs- und Produktionsdaten in den letzten Jahren geraten wir unweigerlich in die Stromlücke.

Wie deckt die EBM diese Lücke?

Wir bauen auf erneuerbare Energie z.B. aus Wind und Sonne, die Verbesserung der Energieeffizienz, den Import über Auslandbeteiligungen und auf Grosskraftwerke, auf Wasser, Gas, Kohle und Atom basierend.

Wie beurteilen Sie die Beschäftigungs- und Ertragsperspektiven?

Die sind absolut intakt. Wir beschäftigen heute 600 Mitarbeitende. Die Liberalisierung führt zu einem Stellenausbau, den wir mit unserer Diversifikationsstrategie aus ökonomischen Gründen in Grenzen halten wollen.

Haben Sie Wünsche an die Politik?

Dass die Politiker sich mit der Materie und den

Zusammenhängen unserer komplexen Industrie auseinandersetzen, bevor sie in der Öffentlichkeit Aussagen machen. Hier stehen wir auch jederzeit für Fragen und Gespräche zur Verfügung.

Wie sieht die EBM und die Branche im Jahr 2020 aus?

Ich gehe davon aus, dass der Elektrizitätsmarkt voll liberalisiert und ein echter Wettbewerb möglich sein wird. Der Kostendruck nimmt weiter zu, deshalb haben Fusionen zu einer Konzentration geführt. Wir zählen heute in der Schweiz noch immer gegen 900 Elektrizitätswerke, gleich viele wie in Deutschland. 2020 wird die Zahl um Hunderte kleiner sein. Ein neues Atomkraftwerk befindet sich im Bau. Die Preise liegen wegen der Energieverknappung höher als zum jetzigen Zeitpunkt. Und: Die EBM gehört zu den zehn grössten Stromverteilern der Schweiz.

Ausführliches Interview unter: www.metrobasel.org



Dr. Hans Büttiker,
CEO der EBM-Gruppe



Der EBM-Hauptsitz mit einem Generator des Wasserkraftwerks Augst. © EBM

Interview mit Hans Roth, LGT Bank (Schweiz) AG

«Wir bekennen uns zum Standort Basel»

metrobasel: Herr Roth, wie positioniert sich die LGT auf dem Platz Basel?

Hans Roth: Wir sind eine echte Privatbank, die sich auf die Vermögensverwaltung konzentriert. In Basel haben wir rund 100 Mitarbeitende.

Welche Perspektiven hat die Bank in der Region?

Den wirtschaftlichen Standort beurteilen wir als sehr dynamisch. Damit sind überdurchschnittliche Wachstumschancen verbunden.

Welche Geschäfte forcieren Sie?

Dienstleistungen für vermögende Privatanleger und das Asset Management.

Wie entwickelt sich der Personalbestand?

Wir fahren für den definierten Wachstumsmarkt Schweiz eine offensive Strategie. Mit dem Kauf des Schweizer Geschäfts der Dresdner Bank haben wir das unter-

strichen. In Basel wird der Personalbestand leicht wachsen.

Was brennt Ihnen zur Zeit am meisten unter den Nägeln?

Der Finanzplatz Schweiz kann auch unter Einhaltung der neuen OECD-Regeln wachsen. Dazu müssen wir im Private Banking die gleich langen Spiesse haben wie unsere internationale Konkurrenz.

Wie kann der Finanzplatz Schweiz dynamisch bleiben?

Indem wir das verlorene Vertrauen zurückgewinnen – durch Bescheidenheit, noch mehr Leistung, Kompetenz und Servicequalität. Dabei muss die Privatsphäre, ein Grundrecht eines jeden Menschen, gewahrt bleiben.

Wo orten Sie die Stärken des Bankplatzes Basel?

Er verfügt über eine sehr gute Standort-

qualität, z.B. das gut ausgebildete Personal, die Infrastruktur und attraktive Rahmenbedingungen. Wir bekennen uns zum Standort Basel. Das zeigt sich auch in der Unterstützung wichtiger Events, beispielsweise des CSI, einem Reit Anlass, der im Januar 2010 erstmals in Basel veranstaltet wird.

Sie sind in Basel wunschlos glücklich?
Nicht ganz. Ein direkter Bahnanschluss an den EuroAirport wäre nicht schlecht.

Ausführliches Interview unter:
www.metrobasel.org



Hans Roth,
CEO der LGT Bank
(Schweiz) AG



Die Kunst der persönlichen Beratung.

Persönliche Beratung beginnt bei uns damit, Ihre Bedürfnisse im Gespräch wahrzunehmen, Ihre Ziele zu erkennen und diese schliesslich mit einer individuellen Anlagestrategie optimal umzusetzen.

In der Tradition einer echten Privatbank betreut Sie Ihr Berater persönlich, langfristig und ganzheitlich. Und respektiert Ihre Einzigartigkeit und Ihre individuellen Ziele.

Wenn Sie mehr über unsere persönliche Beratung erfahren möchten, freuen wir uns auf ein Gespräch.

LGT Bank (Schweiz) AG

Lange Gasse 15, 4002 Basel
Telefon 061 277 56 00

www.lgt.com

Basel, Bern, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern, Vaduz, Zürich und 21 weitere Standorte weltweit.



Wealth & Asset
Management

Interview mit Daniel Egloff, Basel Tourismus

«Basel muss noch viel für den Tourismus tun»

Die Stadt könnte hübscher herausgeputzt und die Ladenöffnungszeiten liberaler gestaltet werden.

metrobasel: Herr Egloff, wie geht es Basel touristisch?

Daniel Egloff: Angesichts der Rezession den Umständen entsprechend gut.

Was heisst gut?

Wir haben bezüglich Logiernächte per Ende September 2009 das beste Resultat seit Einführung der kantonalen Tourismusstatistik im Jahr 1950 erzielt.

Sie können also rundum zufrieden sein?
Diese guten Zahlen dürfen nicht darüber hinweg täuschen, dass Basel noch viel für den Tourismus tun muss.

Gehen Sie bitte näher darauf ein...

Die Innerstadt muss besser genutzt werden. Die Stadt muss sich herausputzen. Beispielsweise könnte sich die Buvette bei der Mittleren Brücke auf der Kleinbasler Seite liebevoller und eleganter präsentieren. Die tolle Bausubstanz könnte viel besser ausgeleuchtet sein. Die Rheinufer müssen attraktiver erschlossen werden. Ein Thema sind auch die im Vergleich zu Konkurrenzstädten zu strengen Ladenöffnungszeiten.

Wir haben tolle Plätze in Basel...

Ja eben, aber dort herrscht ein Durcheinander von Marronie-Häuschen, Abfalleimern, Veloparkings oder Telefonkabinen. Die Plätze sind nicht inszeniert.

Haben Sie auch ein positives Beispiel?

Nachdem die Plastikstühle verbannt worden sind, sieht die Bestuhlung in der Steinvorstadt doch viel einladender aus.

Wo drückt der Schuh auch noch?

Wir arbeiten mit einem im Vergleich zu Zürich oder Genf viel zu bescheidenen Jahresbudget von zwei Millionen Franken. Die erwähnten Orte haben das Dreifache zur Verfügung.

Und wenn Basel zu einem "Weltkulturerbe" käme?

Das ist anzustreben. Mit dem Ensemble Münster, Pfalz und Münsterplatz hätte ein Antrag reelle Chancen. Ein klarer Auftrag für unseren Stadtpräsidenten.

Müsste man nicht auch die Kommuni-



Daniel Egloff, Direktor Basel Tourismus

kation mit dem Elsass und Südbaden besser koordinieren?

Das sogenannte Interreg IV-Projekt ist im Juni 2009 gestartet worden und auf gutem Weg. Der Tourismus in der trinationalen Metropolregion am Oberrhein soll damit gefördert werden.

Welche Ziele hat sich Interreg IV gesetzt?

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Region im Bereich Tourismus soll verbessert werden. Neue Instrumente und Strategien sollen entwickelt werden, um die Anziehungskraft und die Wahrnehmbarkeit der trinationalen Metropolregion Oberrhein gezielt zu steigern.

Dabei werden die Grenzen überschritten?

Ja. Ziel ist auch die Nutzung grenzüberschreitender Potenziale und der Abbau von grenzbedingten Hemmnissen. Ebenso wird eine bessere Kooperation und Harmonisierung der Leistungsangebote hinsichtlich Sprache, Service und Präsen-

tation der Angebote angepeilt.

Wie präsentiert sich Basel und seine Region im Jahr 2020?

Es bestehen keine sichtbaren Grenzen mehr. Die Gebietskörperschaft „TriRhena“ wird touristisch zentral aus Basel gesteuert. Politisch ist man sich der positiven Auswirkungen einer starken Tourismuswirtschaft bewusst und hat intelligent in die Erschliessung der Sehenswürdigkeiten investiert. Der Rhein wurde touristisch erschlossen, nachts ist die historisch attraktive Altstadt beleuchtet und unsere Gäste können auch am Weekend shoppen. Der internationale touristische Trampelpfad beginnt in London, via Paris nach Strassbourg über Basel, Grindelwald und Genf.

Ausführliches Interview unter:
www.metrobasel.org

WIR SIND EINMALIG
IN DER SCHWEIZ.



Mit dem Zusammenschluss der vier führenden Schweizer Druckereien IRL, NZZ Fretz, Ringier Print und Zollikofer zur grössten Gruppe der grafischen Branche profitieren Sie von Leistungen in der Medienrealisation, die in Vielfalt und Qualität landesweit einzigartig sind. www.swissprinters.ch

SWISSprinters

GET MORE

Auszug aus der metrobasel studie 2009

«Perspektiven 2020 für die Schlüsselbranchen»



Kai Gramke, Prognos (Autor und Projektleiter der Studie)

Auch in der Metropolitanregion Basel sind die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise zu spüren. Während sich die Anzeichen für ein Ende der Krise mehreren, sind selbst Experten hinsichtlich der kurz- und mittelfristigen Auswirkungen unsicher. Diese Unsicherheit überträgt sich auf die Medien und die Gesellschaft insgesamt. Für viele Einwohner und Einwohnerinnen stellt sich die Kernfrage: Wie sicher ist mein Arbeitsplatz, vor welchen Herausforderungen steht mein Unternehmen und wie sind die mittelfristigen Perspektiven meiner Branche einzuschätzen?

Vor diesem Hintergrund wurden in der metrobasel studie „Schlüsselbranchen der Metropolitanregion Basel: Perspektiven 2020“ die Perspektiven der elf zentralen Branchen der Region analysiert: Pharmaindustrie, Agrartechnologie, Spezialitätenchemie, Medizinaltechnik, Investitionsgüterindustrie, Banken, Versicherungen, Verkehr/Logistik, Meswesen, Tourismus und Kreativwirtschaft. Die Prognos AG Basel hat diese Studie in den Monaten Juli bis Oktober 2009, unterstützt durch BAK Basel, einem rund 35-köpfigen metrobasel Perspektiventeam sowie Branchenexperten mit dem Ziel erarbeitet, einen umfassenden Überblick über die Schlüsselbranchen der Region zu geben.

Basis ist ein Blick auf die jeweilige Entwicklung der jüngsten Vergangenheit. Darauf aufbauend werden die zentralen Einflussfaktoren des Marktes und des Standortes diskutiert. Somit umfasst die Analyse die gesamte Bandbreite von der konjunkturellen Abhängigkeit, den Einflüssen internationaler Regulierung, der Konkurrenzanalyse bis zu standortspezifischen Regulierungsaspekten, die Kooperation mit Forschung und Lehre, die Infrastruktur und die allgemeine Standortattraktivität.

Das zentrale Ergebnis der Studie ist, dass die Metropolitanregion Basel über elf primär exportorientierte Schlüsselbranchen verfügt, die grundsätzlich gut für die zukünftigen Herausforderungen positioniert sind. Die grosse Mehrheit der Schlüsselbranchen beabsichtigt, zusätzliche Arbeitsplätze in der Region zu schaffen. Auf Basis der Unternehmensangaben kann direkt mit rund 20.000 zusätzlichen Arbeitsplätzen in der Region bis 2020 gerechnet werden. Diese qualifizierte Schätzung übertrifft die Erwartungen der beteiligten Institute deutlich. Wachstumstreiber werden die Life Sciences Branchen sein. Zudem verfügt die Region über ein mehrheitlich konjunkturresistentes Branchenportfolio und dürfte ohne grosse Einbrüche aus der Finanz- und Wirtschaftskrise hervorgehen.

Diese Aspekte können nicht hoch genug bewertet werden, denn vergleichbare Regionen verfügen in der Regel nur über einige wenige Branchen mit positiver Umsatz- und Beschäftigungsentwicklung. Allerdings sind diese positiven Aussichten nicht selbstverständlich und erfordern Anstrengungen aller Akteure in der Region, um das Erreichte zu erhalten und punktuell zu verbessern. Es zeigt sich, dass die Metropolitanregion Basel über eine Vielzahl positiver Standortfaktoren verfügt, die weiterhin gepflegt werden müssen. Dazu gehören die fiskalische Attraktivität, der flexible



Arbeitsmarkt sowie der einfache Zugang zu hochqualifizierten ausländischen Arbeitskräften (Personenfreizügigkeit). Es konnten jedoch branchenübergreifende Einflussfaktoren identifiziert werden, die Handlungsbedarf benötigen, damit die Branchen ihr Wachstums- und Beschäftigungspotenzial ausschöpfen können.

Die zentrale marktseitige Gemeinsamkeit der Schlüsselbranchen ist die starke Exportorientierung. Die umsatzmässig bedeutendsten Absatzmärkte werden auch zukünftig Westeuropa und Nordamerika sein. Die Dynamik der Entwicklung wird allerdings von den Schwellenländern – insbesondere China und Indien – ausgehen. Hier spielt für einzelne Branchen die demographische Entwicklung in den jeweiligen Märkten eine zentrale Rolle.

Einige Branchen sind in einem stark regulierten Umfeld tätig. Dazu gehören neben den Life Sciences auch die Finanzdienstleister. Hier ist zukünftig mit



Der Rhein ist ein wichtiger Mittelpunkt der Metropolitanregion Basel.

stärkeren internationalen Regulierungen zu rechnen, beispielsweise im Bereich der Vorschriften für Finanzdienstleistungen im Nachgang der Finanzkrise. Ein weiteres Beispiel sind die Zulassungsbedingungen von Medikamenten. In den genannten Branchen ist auch mit standortspezifischen Gesetzen auf nationaler Ebene zu rechnen.

Die Ausbildung von hochqualifizierten Arbeitskräften in der Region und eine starke Grundlagenforschung an unseren Hochschulen sind mitentscheidend für die zukünftige Entwicklung der Branchen in metrobasel. Denn praktisch sämtliche Schlüsselbranchen sind auf hochqualifiziertes Personal angewiesen, das zurzeit zu einem grossen Teil nur aus dem

Ausland angeworben werden kann. Insbesondere für diese Personen spielt der Faktor Lebensqualität in der Metropolitanregion Basel eine ausserordentliche Bedeutung.

Diese Einflussfaktoren wirken grundsätzlich für alle Branchen, so dass die daraus abgeleiteten Handlungsempfehlungen ebenfalls übergreifend gelten:

- Einfacheren Zugang zu den Absatzmärkten mittels entsprechender Freihandelsabkommen, bei gleichzeitigem Schutz des geistigen Eigentums
- forschungsfördernde Ausgestaltung von Preis-, Zulassungs- und Forschungsregulierungen
- Vermeidung von nationalen Alleingängen in der Regulierung, die die Standortattraktivität mindern (insbesondere im Bereich der Finanzdienstleister)
- Verbesserung der Erreichbarkeit der Region mittels Infrastrukturinvestitionen
- Gezielte Investitionen in Forschung und Bildung, insbesondere in naturwissenschaftliche Fächer und Ausbau der Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft
- Steigerung der Attraktivität und Lebensqualität der Region für Arbeitskräfte, Touristen und die Host City-Funktion (Messe)

Die Studie kann bei der Geschäftsstelle von metrobasel bestellt werden.



bz. Die Region in voller Grösse.

7 x pro Woche Neues aus Ihrer Welt. Probeabo: 061 927 26 01 oder www.bz-online.ch

Impressum

Der metrobasel report wird ein Mal pro Jahr vom Verein „metrobasel – Plattform für die Entwicklung der Metropolitanregion Basel“ herausgegeben. Die Ausgabe 2009 erscheint als Beilage in der Basler Zeitung (Gesamtauflage), in der Sonntagsausgabe der Basellandschaftlichen Zeitung sowie in der deutschen Zeitung „Sonntag im Dreiland“ und wird zusätzlich im Kanton Jura, im Landkreis Lörrach, in Deutschland und im Elsass verteilt. (Druckauflage: gegen 400'000 Exemplare).

Interviews: Felix Erbacher.

Redaktion: Regula Ruetz.

Layout, Korrektorat und Inserate:

ruweba kommunikation ag, Riehen.

Druck: Swissprint, Zürich.

Titelbild: ruweba kommunikation ag, Riehen.

Webseite: www.metrobasel.org.

metrobasel Partner

Konstituierende Partner: Kanton Basel-Stadt ♦ Basler Kantonalbank ♦ Novartis International AG ♦ Kanton Basel-Landschaft (ab 1.1.2010)

Projektpartner I: Airport Casino und Airport Hotel ♦ Amt für Umwelt und Energie des Kantons Basel-Stadt ♦ Architekten Quadrat Basel ♦ Burckhardt+Partner AG ♦ Forum Regio Plus (Verein zur Förderung des Schwarzbubenlandes) ♦ Handelskammer beider Basel ♦ Herzog & de Meuron Architekten ♦ Hotel Les Trois Rois ♦ Industrielle Werke Basel (IWB) ♦ metrobasel birstal forum ♦ metrobasel leimental forum ♦ usic-Union Suisse des Ingénieurs-Conseils, Basel ♦ Vitra

Projektpartner II: Bank Sarasin ♦ Coop ♦ Credit Suisse ♦ Dolder Group ♦ Elektra Birseck (EBM) ♦ F. Hoffmann-La Roche AG ♦ Gasverbund Mittelland (GVM) ♦ Genossenschaft Migros Basel ♦ Ernst & Young ♦ La Roche & Co Banquiers ♦ Manor AG ♦ MCH Messe Schweiz ♦ PricewaterhouseCoopers ♦ Valora ♦ Zwimpfer Partner Architekten SIA

Basispartner: ABN Amro Bank (Schweiz) ♦ Actelion Pharmaceuticals Ltd. ♦ Baader Architekten AG BSA SIA ♦ Bâloise-Holding ♦ Bider & Tanner ♦ Blaser Architekten AG ♦ BLT Baselland Transport AG ♦ Busch-Holding GmbH ♦ BVB Basler Verkehrs-Betriebe ♦ Ciba AG ♦ Christ & Gantenbein AG ♦ Datalynx AG ♦ Deloitte AG ♦ Diener & Diener Architekten ♦ E. Gutzwiller & Cie Banquiers ♦ EuroAirport Basel-Mulhouse-Freiburg ♦ fadeout – Corporate TV ♦ Fischer + Partner AG, Rechtsanwälte und Steuerexperten ♦ GSI Bau- und Wirtschaftsingenieure AG ♦ Hecht & Meili Treuhand ♦ Helvetia Versicherungen ♦ Hiag AG ♦ Jean Cron AG ♦ Konso AG ♦ LGT Bank ♦ Lonza Group AG ♦ Manuel Herz Architekten ♦ Mercuri Urval Basel ♦ Merian Iselin Spital ♦ Mirabaud & Cie Banquiers Privés ♦ Nationale Suisse ♦ Pictet & Cie ♦ Rapp Gruppe ♦ Syngenta International AG ♦ UBS AG

Verbands- und Vereinspartner: ARB Angestelltenvereinigung Region Basel ♦ Arbeitgeberverband Basel ♦ Bund Schweizer Architekten ♦ Gewerbeverband Basel-Stadt ♦ Handelskammer beider Basel ♦ Interpharma ♦ Regio Basiliensis ♦ Trinationaler Eurodistrict Basel (TEB)/Eurodistrict trinationale de Bâle (ETB) ♦ Unia Nordwestschweiz ♦ Wirtschaftskammer Baselland

Partner regionale metrobasel foren: Stadt Lörrach ♦ Ville de Saint-Louis ♦ Fricktal: Gemeinde Kaiseraugst ♦ Initiative für einen starken Wirtschaftsstandort Fricktal ♦ Laufen: Forum Regio Plus und Promotion Laufental ♦ République et Canton du Jura ♦ Birstal: Gemeinden Aesch, Arlesheim, Birsfelden, Pfeffingen, Reinach ♦ Leimental: Gemeinden Allschwil, Biel-Benken, Binningen, Bottmingen, Burg, Oberwil, Rodersdorf, Schönenbuch, Therwil

Partner metrobasel perspektiven und monitor: Prognos AG mit BAKBASEL ♦ ETH Studio Basel – Institut Stadt der Gegenwart ♦ INFRAS ♦ Palmesino Rönnskog TerritorialAgency ♦ Polynomics AG ♦ ProgTrans AG ♦ Rapp Trans AG ♦ TRIPLEYE ♦ ThomannFischer ♦ VISCHER Anwälte und Notare

metrobasel Vorstand

Dr. Ingrid Duplain (Präsidentin)

Dr. Christoph Koellreuter, Direktor und Delegierter des Vorstandes

Dr. Sibyl Anwander Phan-huy, Leiterin Qualität/Nachhaltigkeit Coop, Gruppe Detailhandel; **Bernhard B. Fischer**, Leiter Nordschweiz Credit Suisse, Gruppe Finance; **Prof. Jacques Herzog***, Herzog & de Meuron Architekten, Gruppe Kreativwirtschaft; **Urs Hintermann**, Gemeindepräsident Reinach, Gruppe Gemeinden aus dem schweizerischen Teil der Metropolitanregion Basel; **Dr. Georg Kraye**, Präsident Regio Basiliensis; **Nationalrat Peter Malama**, Direktor Gewerbeverband Basel-Stadt, Gruppe Wirtschaftsstandort metrobasel; **Hans Rudolf Matter**, Direktionspräsident Basler Kantonalbank; **Dr. Guy Morin**, Präsident des Regierungsrates des Kantons Basel-Stadt; **Regula Ruetz**, Präsidentin Schweiz. PR-Verband, metrobasel Delegierte für Raumentwicklung, Gruppe Bauwirtschaft; **Rudolf Schiesser***, Präsident Verwaltungsrat Airport Hotel und Airport Casino, Gruppe Hotellerie/Tourismus; **Alexandre Stotz**, Partner PricewaterhouseCoopers, Gruppe Business Services; **Dr. David Thiel**, Direktor IWB – Industrielle Werke Basel, Gruppe Energie; **Député-Maire Jean Ueberschlag**, Präsident Trinationaler Eurodistrict Basel; **Dr. Lukas Utiger***, Head Life Science Ingredients Lonza Group Ltd., Gruppe Life Sciences/ Spezialitätenchemie

* Wurden am 22.10.09 kooptiert und sollen an der Generalversammlung im April 2010 bestätigt werden.

Werden Sie Mitglied von metrobasel

Der Verein metrobasel als Plattform, Stimme und Akteur für die metropolitane Region Basel steht allen offen. Einwohnerinnen und Einwohner, Unternehmen, Verbände und Vereine, Gemeinden und weitere Gebietskörperschaften sind willkommen und können sich engagieren. Senden Sie uns ein E-Mail oder rufen Sie uns an.

Geschäftsstelle

Aeschenvorstadt 4, 4051 Basel

Tel. +41 (0) 61 272 11 44, E-Mail: office@metrobasel.org

Wir danken den Verwaltungen des Kantons Jura, des Landkreises Lörrach und den Chambre de Commerce et d'Industrie im Elsass sowie der Basler Zeitung BAZ, der Basellandschaftlichen Zeitung bz und „Der Sonntag im Dreiland“ für ihre Unterstützung. Dank diesen Organisationen und Firmen war es uns möglich, den metrobasel report an so viele Haushalte zu verteilen.

Die Energie bin ich.



IWB'Ökoenergie

Die Idee der IWB'Ökoenergie ist: Als Kunde werden Sie zum Souverän Ihrer Energie und bestimmen selbst über Ihren persönlichen Energiemix.

Wählen Sie Ihre ökologische Energie aus Sonne, Wind, Wasser, Wärme und Erdgas. Besuchen Sie uns und wir informieren Sie gerne, wie entscheidend Ihre Energie ist: www.iwb.ch

MCH Group Global Live Marketing

MCH Messen
MCH Infrastruktur
MCH Event Services

M
.CH



Die MCH Group ist eine führende internationale Live Marketing Gruppe. Sie bietet alle relevanten Dienstleistungen im nationalen und internationalen Messe- und Eventmarkt.

www.mch-group.com
www.messe.ch

MCH Messen

Rund 30 eigene Messen, darunter die Weltmesse für Uhren und Schmuck BASELWORLD und die international führende Kunstmesse Art Basel.

MCH Infrastruktur

Insgesamt über 190'000 m² Ausstellungsfläche in Basel und Zürich. Congress Center Basel und Vertretung des Miami Beach Convention Center in Europa. Musical Theater Basel und Theater 11 in Zürich.

MCH Event Services

Umfassende, qualitativ hochwertige Dienstleistungen in den Bereichen Event Management, Standbau und Event Technik mit Rufener events Ltd, Expomobilia AG und Winkler Veranstaltungstechnik AG.