

«Gehts der Stadt gut, gehts auch der Region gut»

WIRTSCHAFTSRAUM BERN • Geschäftsleiter Hans-Jürg Gerber sieht seine Organisation als Dienstleister und kompetenter Wirtschaftspartner für die Stadt und die ganze Region.

Herr Gerber, welche Bilanz ziehen Sie nach gut zweieinhalb Jahren an der Spitze von WIRTSCHAFTSRAUM BERN (WRB)?

Hans-Jürg Gerber, Geschäftsleiter WRB: Einleitend will ich festhalten, dass Standortförderung und -entwicklung immer das Resultat verschiedener parallel laufender Massnahmen sind. Es sind immer mehrere Organisationen daran beteiligt. Wir leisten also nur einen möglichen Beitrag dazu. Generell ist festzustellen, dass sich die Strukturdaten der Stadt und der Agglomeration Bern sehr positiv entwickelt haben. Konkret haben wir über hundert Standortanfragen pro Jahr; rund die Hälfte kommt vom Kanton. Wir verzeichnen jährlich zirka zehn erfolgreiche Ansiedlungen. In der Netzwerkpflege führen wir im Jahr zirka 18 Firmenanlässe durch und besuchen zusammen mit Behörden offiziell gut 30 Firmen. Als Teil unserer Strategie versuchen wir, nationale Verbände anzusiedeln. Wir sind der Auffassung, dass diese in Bern irgend in einer Form vertreten sein sollten. Wir pflegen unter anderem systematisch Kontakte zur Bildung sowie zu Veranstaltern und bieten vor allem unsere Kommunikations-Plattformen an. Wir bauten diese in den letzten Jahren massiv aus. In den letzten drei Jahren gelang uns ein «turn around» zu einer kundenorientierten Dienstleistungsorganisation, auf die wir uns nichts einbilden, aber auf die wir stolz sein dürfen. Es wird wahrgenommen, dass wir vor Ort ein guter Wirtschaftspartner sind.

Der WRB erbringt seine Dienstleistungen verschiedenen «Herren». Wem fühlen Sie sich am meisten verpflichtet?

Gerber: Wir tragen grundsätzlich drei Hüte. Wir sind als Wirtschaftsamt Teil und somit eines der vielen Zahnräder der Stadtverwaltung. Dieses ist nach innen gerichtet und widmet sich unter anderem politischen Geschäften. Der WRB führt die Geschäftsstelle für den Fachbereich Wirtschaft für die Regionalkonferenz Bern-Mittelland. Unsere Aussenauftritte sind ganz diesen Aufgaben gewidmet. Schliesslich organisieren wir für das Politzentrum diverse Auftritte und Projekte. Wir vertreten die Stadt sowie die umliegenden Gemeinden. Der WRB erhält von jeder Mitgliedsgemeinde Beiträge sowie ein Entgelt für seine Wirtschaftsamtarbeit von der Stadt Bern. Der Kanton unterstützt uns seit Januar 2013 nicht mehr. Mit ihm haben wir keinen Leistungsvertrag mehr. Für ihn arbeiten wir nur noch projektbezogen. Auch wenn wir jetzt unabhängiger auftreten können, ist unsere Zusammenarbeit mit ihm enger als vorher. Die einzelnen Aufgaben sind jetzt klar definiert und zugeteilt.

Das heisst?

Gerber: Die Akquisition von Firmen im Ausland ist neben vielem anderem Aufgabe der kantonalen Standortförderung. Wie die jüngste Ansiedelung des Biotechnologiekonzerns CLS Behring in Lengnau zeigt, ist ein solches Projekt ein mehrjähriger Prozess. Der Kanton übernimmt in solchen Fällen eindeutig den Lead. Erst ganz am Schluss, wenn es darum geht, wo im Kanton eine Firma angesiedelt werden soll, kommen wir ins Spiel, wenn es für Detailabklärungen unsere Unterstützung braucht. Wir treten eher unspektakulär auf. So zum Beispiel bei Umsiedelungen: Wenn eine Sanitärfirma wächst, suchen wir für sie in unserem Wirkungskreis einen neuen Standort, wo sie sich entwickeln kann. Wenn es klappt, ist das natürlich weniger medienwirksam als die Ansiedelung eines Weltkonzerns – aber für uns ein Erfolg.

Es sind vor allem die ländlichen Gemeinden, die bei der Teilkonferenz Wirtschaft der Regionalkonferenz nicht mitmachen.



Hans-Jürg Gerber: «Wirtschaftsentwicklung hat nicht einzig mit dem Schaffen neuer Arbeitsplätze zu tun.»

Daniel Fuchs/zvg

Wie überzeugen Sie diese, dass der WRB eine gute Sache ist?

Gerber: Es sind in der Tat die grossen Agglomerationsgemeinden, die uns unter anderem finanziell mittragen. Gemessen an den Einwohnerzahlen sind 85 Prozent der Bevölkerung im Perimeter der Regionalkonferenz im WRB vertreten. Wenn ich in ländlichen Gemeinden zu Besuch bin, bekomme ich oft zu hören, dass die Gemeinden von anderen Sorgen geplagt seien. Potenzial, sich wirtschaftlich zu entwickeln, sei ebenfalls nicht vorhanden. Für diese Gemeinden ist es sehr wohl möglich, Standortmarketing zu betreiben. Wieso nicht die hohe Lebensqualität anpreisen und so Steuersubstrat generieren. «Wenn der Stadt gut geht, gehts auch der Region gut» ist in Berner Köpfen noch zu wenig präsent.

Vielleicht ist der WRB in vielen Köpfen noch zu wenig präsent?

Gerber: So unbekannt sind wir auch nicht mehr. Wir arbeiten daran, dass unser Bekanntheitsgrad stetig zunimmt. Das ist Teil unserer Strategie 2020. Offensichtlich ist vielen nicht klar, welche Aufgaben und Dienstleistungen wir erfüllen. Bei den Behörden in den ländlichen Gemeinden muss sich das Bewusstsein durchsetzen, dass Wirtschaftsentwicklung sehr vielschichtig ist und nicht einzig mit dem Schaffen

neuer Arbeitsplätze zu tun hat. Wenn Sie in ein paar Jahren wieder kommen, wird das hoffentlich anders sein.

Was gibt es für den WRB sonst noch zu tun?

Gerber: Wir wollen die Strategie 2020 weiter umsetzen, in dem wir regelmässige Schwerpunkte festlegen. Hier sind wir auf Kurs. Darin sind unsere Basisdienstleistungen für die Gemeinden enthalten. Wir wollen unseren Beitrag dazu leisten, dass der Stadt-Land-Graben weiter verkleinert werden kann. Das erreichen wir nur durch aktive Kommunikation, durch Kontakte, durch das Schaffen von Plattformen. Wir müssen allen,

«Wir wollen unseren Beitrag dazu leisten, dass der Stadt-Land-Graben weiter verkleinert werden kann.»

die nicht restlos von unseren Aufgaben überzeugt sind, die Zusammenhänge aufzeigen, dass auch ländliche Gebiete profitieren, wenn sich die Stadt und ihre Agglomeration gut entwickeln. Nicht alle, die in der Stadt und der Agglomeration arbeiten, können dort wohnen. Wohnraum anzubieten, ist für Landgemeinden eine grosse Chance, sich weiter zu entwickeln.

Da kommt doch unweigerlich das Verkehrs- und Siedlungskonzept der Regionalkonferenz ins Spiel?

Gerber: Klar, Wohnen und Arbeiten generiert Verkehr. Die Grundthematik in diesem Spannungsdreieck bleibt.

Wirtschafts-, Siedlungs- und Verkehrsentwicklung sind doch Aufgaben, die genau zugeschnitten sind für die Neue Regionalpolitik (NRP)?

Gerber: Die Wirtschafts-, Siedlungs- und Verkehrsentwicklung betrifft die ganze Region. Die NRP erachte ich als Ergänzung zum WRB. Es ist nicht so, dass für die Gesamtentwicklung nur eine einzige Organisation zuständig ist. Jede ist personell anders zusammengesetzt und betrachtet eine Situation aus einem anderen Blickwinkel, setzt die Schwerpunkte aus einem ganz bestimmten Fokus. Wichtig ist deshalb ein koordiniertes Vorgehen, um mit einer besten Lösung das Ziel zu erreichen. Nach aussen ist ein möglichst einheitliches und transparentes Auftreten unabdingbar.

Den WRB braucht es in Zukunft also immer noch?

Gerber: Bestimmt. Wir sind für das Kleine und Engmaschige da. Allein schon wegen der Netzwerkpflege vor Ort braucht es uns. Letztlich geht es um überregionale und nationale Positionierung. Bern und mit ihr die Region soll sich ein Stück des Kuchens abschneiden können. Wer aufhört zu werben, fällt mit der Zeit ausser Traktanden. Es wird dann umso schwieriger, wieder aufzuholen. Nur wer genügend Selbstvertrauen an den Tag legt, kann Achtungserfolge erzielen. Das gilt für Bern, die Region wie auch für den WRB.

Jürg Amsler

www.wirtschaftsraum.bern.ch

FIRMENGRÜNDUNGEN

Hofer Management & Controlling, Siedlungsstrasse 6b, 3603 Thun. Beratung in den Bereichen Management und Controlling, Betriebsoptimierung und Businessberatung, Erbringung damit zusammenhängender Dienstleistungen.

didall GmbH, Forstweg 46, 3603 Thun. Betrieb eines Kiosks.

papelo GmbH, Güterstrasse 10, 3076 Worb. Handel, Entwicklung, Produktion und Erbringen von Dienstleistungen und die Schulung in sämtlichen Bereichen der gedruckten und elektronischen Medien sowie der Datenverarbeitung.

Distel Pipe Success Coaching GmbH, im Seewinkel 20, 3645 Gwatt. Individuelles Success Coaching, Durchführung von Success Workshops und Seminaren, Organisation von Success-Veranstaltungen, Publikation von Success-Medien. Aufbau von Sportteams, Athleten-Management, Organisation von Sportveranstaltungen, Verkauf von Sport-Handelswaren sowie die Erbringung von allgemeinen Dienstleistungen im Sportbereich und im Bereich Business Consulting.

Mariya Hristeva, Allmendstrasse 193, 3603 Thun. Massagesalons, Barbetrieb sowie diesbezügliche Dienstleistungen.

NEVEMA Consulting GmbH, Fliedweg 40, 3075 Rüfenacht. Führung eines Büros für Steuerberatung, Kreditvermittlung und Versicherungslösungen.

Kinobetriebe Marti & Co., Aarestrasse 2a, 3600 Thun. Betrieb von Kinos in der Schweiz.

ABZ – Analyse Beratung Zybach, Unterer Hardeggweg 15a, 3612 Steffisburg. Analyse Beratung Versicherung und Kapitalanlage.

Campingplatz Blumenstein Wenger & Co., Badstrasse 26, 3638 Blumenstein. Betrieb Campingplatz und Matratzenlager, Vermietung Mehrzweckraum.

Bieri Events Management, Weidstrasse 1, 3638 Blumenstein. Tätigkeiten im und um Eventsbereich.

Blumenatelier Junker, Weidenweg 8c, 3608 Thun. Kurse in Floristik.

GFEWO GmbH, Bollstrasse 67, 3076 Worb. Betrieb eines Metallverarbeitungsgeschäfts, insbesondere Schlosserei, Gerätebau sowie Reparaturen. Sie kann weiter damit zusammenhängende Dienstleistungen erbringen und mit Waren handeln.

Bäckerei Konditorei Bruderer AG, Bernstrasse 6, 3114 Wichtrach. Betrieb einer Bäckerei und Konditorei sowie den Kauf und Verkauf von Lebensmitteln, die Erbringung von Partyserviceleistungen und die Durchführung von Backkursen.

Ziemann Stahl-, Hallen- und Fassadenbau GmbH, Thunstrasse 123, 3152 Mamishaus. Planung und Ausführung von Metallbauarbeiten, Stahlkonstruktionen und sanitären Installationen, Fassadenbau, Wintergärten und Verglasungen inkl. Bodenleitungen.

FIRMENKONKURSE

Berger Marc, Blumenstein
Anzahl Mitarbeiter: 1

Netzwerkstatt GmbH, Thun
Anzahl Mitarbeiter: 2

Viki GmbH, Steffisburg

Riviera Life GmbH, Gwatt (Thun)