

# «‘Randkantone’ trifft nicht mehr zu»

**Zur Standortmarketingorganisation Greater Zurich Area (GZA) gehören auch die Kantone Graubünden und Glarus. Verwaltungsratspräsident Balz Hösly erklärt, weshalb der Wirtschaftsraum Zürich nicht nur aus Zürich selber besteht.**

Mit Balz Hösly sprach Hans Bärtsch

**Herr Hösly, in der Südostschweiz ist die Greater Zurich Area ein unbekanntes Wesen. Wie erklären Sie dem Mann von der Strasse in Chur oder Glarus, was die GZA ist?**

Balz Hösly: Die Greater Zurich Area AG – kurz GZA – ist eine Organisation, der sieben Kantone angehören: Schaffhausen, Solothurn, Zürich, Zug, Schwyz, Glarus, Graubünden sowie die beiden Städte Zürich und Winterthur. Dazu wird die GZA getragen von gut einem Dutzend wichtiger Schweizer Unternehmen wie der UBS, der Credit Suisse oder der Swiss Re. Die Hauptaufgabe der Greater Zurich Area ist die Vermarktung des Wirtschaftsraums Zürich im Ausland als attraktiver Standort für Unternehmen, die in Europa tätig werden oder hier einen Hauptsitzstandort errichten möchten.

**Beim Stichwort Wirtschaftsraum Zürich kommen einem ja nicht in erster Linie Graubünden oder Glarus in den Sinn. Inwiefern gehören diese Kantone zu Zürich?**

Gerade Graubünden und Glarus sind ganz wichtige Kantone für die Attraktivität unseres Wirtschaftsraums. Ein Unternehmen, das sich überlegt, in eine bestimmte Wirtschaftsregion zu ziehen, ist auf qualifizierte Mitarbeiter angewiesen. Diese legen Wert auf ein qualitativ hochstehendes Lebensumfeld – da gehören gute Verkehrsverbindungen dazu, attraktive Wohnlagen und Freizeitmöglichkeiten. Das Schöne am Wirtschaftsraum Zürich ist ja gerade, dass sich die einzelnen Kantone wie

ein Puzzle zu einem – in Europa einzigartigen – grossen Ganzen verbinden. Dabei sind Graubünden und Glarus keineswegs nur die «Freizeikantone». Sie sind das sicher auch – doch stellen wir fest, dass gerade diese beiden Kantone als Unternehmensstandorte immer attraktiver werden. Im letzten Jahr gab es zwei Ansiedlungen im Kanton Glarus und fünf im Kanton Graubünden – das sind immerhin knapp zehn Prozent aller 75 Ansiedlungen, die von der GZA zusammen mit den Kantonen im Jahr 2012 realisiert werden konnten. Dies verbunden mit zusammengezählt 168 neuen Arbeitsplätzen.

**Wenn Sie von einem Puzzle sprechen, gibt es durchaus auch fehlende Teile. So sind ja die Kantone Aargau und St. Gallen nicht Mitglied bei der Greater Zurich Area. Ist das ein Nachteil für die GZA?**

Die Greater Zurich Area ist historisch gewachsen. Die sieben Kantone, die jetzt dabei sind, kamen nach und nach dazu. Der Aargau wollte während ein paar Jahren eine «Mitgliedschaft auf Probe» bei der GZA. St. Gallen und Thurgau waren nie mit von der Partie. Es geht aber bei unserer Tätigkeit ganz klar nicht um eine interne Abgrenzung zu andern Kantonen. Das würde auch keinen Sinn machen, denn die heutigen Akteure im Standortwettbewerb sind die internationalen Metropolitanregionen, wie zum Beispiel Lyon, Kopenhagen, Berlin oder eben der Wirtschaftsraum Zürich. Diese stehen im Wettbewerb und müssen sich gegenüber ansiedlungsinteressierten Unternehmen profilieren. Es geht darum, international überhaupt einmal als attraktiver Standort wahrgenommen zu werden. Anders gesagt: Der Wirtschaftsraum Zürich muss auf dem Radar von ausländischen Unternehmen erscheinen, die ihre Standorte evaluieren. Das funktioniert mittlerweile ganz gut. Wir von der GZA füh-

ren natürlich trotzdem laufend Gespräche mit den Kantonen um Zürich, die nicht bei uns Mitglied sind.

«Es dürfen keine Bruchstellen entstehen»

**Neu sind im letzten Jahr verschiedene Kantonalbanken, etwa jene von Graubünden und Glarus, zur Trägerschaft der Greater Zurich Area gestossen. Was bringen diese Kantonalbanken ein?**

Die Frage müsste eigentlich eher umgekehrt gestellt werden: Wie wichtig ist die Greater Zurich Area für die Kantonalbanken? Diese Banken unterstützen uns mit ihren finanziellen Beiträgen und haben auch Einsitz im Stiftungsrat, dem strategischen Führungsgremium der GZA. Aber: Diese Institute haben auch erkannt, wie wichtig es ist, eine Organisation zu haben, die den Wirtschaftsraum Zürich international attraktiv vermarktet und damit seine internationale Wettbewerbsfähigkeit stärkt. Die von uns anvisierten multinational operierenden Unternehmen, die sich letztlich hier ansiedeln, sind enorm wichtig für die Binnenwirtschaft – denken Sie nur an die zahlreichen Zulieferbetriebe, die daraus einen beträchtlichen Teil ihres Umsatzes erzielen. Davon profitieren auch die Kantonalbanken.

**Standortmarketing und Wirtschaftsförderung werden ja auch von den Kantonen selber betrieben. Sind diese Organisationen für die Greater Zurich Area Konkurrenten oder Partner?**

Letzteres – es sind ganz wichtige Partner. Das Standortmarketing der Greater Zurich Area kann man sich als Uhrwerk vorstellen, in dem die verschiedenen Akteure zugunsten der Kunden reibungslos ineinandergreifen müssen. Eine überregionale Organisation wie die GZA kann eine Ansiedlung nicht alleine durchführen. Sie ist immer auf die nahtlose Zusammenarbeit mit den Standortkantonen angewiesen, wo die konkreten Ansiedlungen auch stattfinden. Wir müssen mit den kantonalen Organisationen Hand in Hand zusammenarbeiten, in einer Art und Weise, dass für ein internationales Unternehmen keine Bruchstellen bei den Ansprechpartnern entstehen. Diese Unternehmen erwarten eine reibungslos koordinierte Unterstützung bei ihrer Ansiedlung. Das kann die GZA nur zusammen mit den kantonalen Wirtschaftsförderungen gewährleisten. Wir sind in dieser Beziehung also ganz klar keine Konkurrenten. Aber ...

**... also doch eine Einschränkung?**

Nicht eine Einschränkung, aber es gibt eine besondere Aufgabe, die nicht uns, sondern den kantonalen Wirtschaftsförderungen obliegt, nämlich die Pflege der hier ansässigen Schweizer und der bereits angesiedelten ausländischen Firmen. Man muss wissen, dass multinationale Unternehmen alle drei bis fünf Jahre im Rahmen ihrer Strategieüberprüfung auch ihre Standorte anschauen. Solche glo-

bal tätigen Unternehmen, die etwa 40 Prozent des Volkseinkommens im Wirtschaftsraum Zürich ausmachen, zu pflegen und hier zu halten, ist eine der Hauptaufgaben der kantonalen Wirtschaftsförderungen.

**Nochmals zurück zur Anzahl der neu angesiedelten Unternehmen im letzten Jahr in den «Randkantonen». Diese ist nicht besonders hoch – dabei haben Graubünden und Glarus mit deutlichen tiefen Immobilienpreisen doch besonders gute Trümpfe in der Hand vor allem für produzierende Betriebe.**

Auf jeden Fall. Wir sprechen im Übrigen nicht von Randkantonen, weil dieser Begriff einfach nicht mehr zutrifft. Graubünden, Glarus, aber auch Solothurn haben heute eine ganz wichtige Stellung im Wirtschaftsraum Zürich. Nicht nur wegen der von Ihnen angesprochenen Immobilienpreise; diese sind in Glarus oder Graubünden in der Tat tiefer. Vor allem hat es dort überhaupt noch Raum für Neuan-siedlungen. Dieser ist in der unmittelbaren Umgebung der Stadt Zürich zu einer Rarität geworden, gerade für produzierende Betriebe. Es gibt auch günstigen Wohnraum in diesen Kantonen – kombiniert mit einer guten Anbindung an den öffentlichen Verkehr. Mit andern Worten: Wir vermarkten heute gerade nicht nur das «Herz» des Wirtschaftsraums Zürich, sondern betonen die gute Gesamt-Infrastruktur der ganzen Greater Zurich Area.

«Aufklärungsarbeit gelingt uns immer besser»

**Verstehen das die Unternehmen auch?**

Ein ausländisches Unternehmen stellt sich unter Zürich in der Tat oft nur die Bahnhofstrasse vor. Dies ist aber nur ein ganz kleiner Teil dieses Wirtschaftsraums – und mit Abstand der teuerste. Wir vermarkten aber alle Standorte im Wirtschaftsraum, die gesamthaft sehr attraktiv sind und sich – im internationalen Vergleich – durchaus in der unmittelbaren Nähe des Dienstleistungszentrums Zürich befinden. Das sind dann eben Standorte in den Kantonen Glarus oder Graubünden. Unsere Zahlen von 2012 zeigen, dass uns diese wichtige Aufklärungsarbeit immer besser gelingt.

**Die Anzahl Ansiedlungen lag 2012 mit 75 Betrieben etwas tiefer als im Jahr zuvor, als es 91 waren. Gleichzeitig blieb aber die Zahl der damit geschaffenen Arbeitsplätze fast gleich hoch (429 gegenüber 495). Weshalb?**

Das ist eine Auswirkung der neuen Strategie der Greater Zurich Area. Wir gehen jetzt noch fokussierter vor. Die Unternehmen, die wir direkt im Ausland ansprechen, wählen wir ganz gezielt aus – vor allem auch unter dem Aspekt, ob sie den Wirtschaftsraum Zürich stärken oder nicht. Der rein zahlenmässige Rückgang der Ansiedlungen ist primär ein Spiegelbild der allgemeinen wirtschaftlichen Situation in Europa. Dass die angesiedelten Unternehmen aber durchschnittlich mehr Arbeitsplätze geschaffen haben als im Vorjahr, ist erfreulich. Das hat auch damit zu tun, dass wir die Anzahl der Hauptsitz-Niederlassungen steigern konnten. Hauptsitze generieren erfahrungsgemäss zahlreiche neue direkte Arbeitsplätze und vermögen indirekt bis zu dreimal so viele neue Stellen bei ihren Zulieferunternehmen und Kunden zu schaffen.

**Nennen Sie bitte ein, zwei Beispiele von Neuan-siedlungen des letzten Jahres.**

Lassen Sie es mich zunächst generell sagen: Der Wirtschaftsraum Zürich eignet sich nicht für die billige Massenproduktion. Deshalb sind wir primär attraktiv für Unternehmen, deren Produkte oder Dienstleistungen

eine hohe Wertschöpfung haben – zum Beispiel in Bereichen wie der Netzwerksicherheit, des ganz besonderen Modedesigns oder der Solartechnologie. Auf der andern Seite sind wir ein idealer Standort für Hauptsitz-tätigkeiten: International operierende Unternehmen haben erkannt, wie gut sie ihre europäischen Aktivitäten aus der Greater Zurich Area heraus steuern und entwickeln können. Das tangiert Fragen der finanziellen, rechtlichen, personellen Führung, des Managements von Marken oder der Logistik und vieles mehr.

«Es gibt einen ‘War of Talents’»

**Und ganz konkrete Beispiele?**

Zwei interessante Firmen aus den USA, die ihre Geschäftstätigkeit in der Greater Zurich Area aufgenommen haben und aus unserer Fokus-industrie, der Präzisionstechnologie, stammen, sind das Technologieunternehmen Sourcefire, das in den USA zur Elite der Branche gehört und vom Wirtschafts-magazin «Forbes» zum am schnellsten wachsenden Informatik-Sicherheitsfirma des Landes gekürt wurde. Oder EffRx, ein pharmazeutisches Unternehmen, das seinen Hauptsitz in der Greater Zurich Area gegründet hat.

**Das ist dann ja auch verbunden mit hochwertigen Arbeitsplätzen. Gibt es hierzulande überhaupt genügend gut ausgebildetes Personal?**

Grundsätzlich ist die Verfügbarkeit von gut ausgebildeten Mitarbeitenden – auf Neudeutsch Talents – immer ein zentrales Bedürfnis von internationalen tätigen Unternehmen. Man spricht heute sogar von einem «War of Talents», einem Kampf um die besten Arbeitskräfte. Multinational tätige Unternehmen stehen untereinander in einem starken Wettbewerb um die besten Leute. Der Wirtschaftsraum Zürich mit seinen über 250 internationalen Hauptsitzen ist mittlerweile ein erstklassiger «Fischteich», ein «Talent Pool» für hochqualifizierte Arbeitskräfte mit internationaler Erfahrung geworden. Zudem sind die ETH und die Universität Zürich zwei der weltweiten Top-Hochschulen, die jedes Jahr hochqualifizierte Abgänger in den Arbeitsmarkt entlassen. Das alles ist attraktiv für internationale Unternehmen, weil sie hier vergleichsweise einfach neue Leute rekrutieren können. Und die Situation ist auch attraktiv für die Arbeitnehmer, weil sie die Möglichkeit haben, aus interessanten Arbeitgebern auszuwählen.

SÜDOSTSCHWEIZ.CH

Weitere Infos zur Greater Zurich Area auf [www.suedostschweiz.ch/2866491](http://www.suedostschweiz.ch/2866491)

Balz Hösly ...

... Jahrgang 1958, ist in Zürich und Flims aufgewachsen, wo seine Eltern das Alpine Progymnasium führten. Die Mittelschule absolvierte er in Davos. An der Universität Zürich studierte er daraufhin Jura. Hösly arbeitete im internationalen Geschäft der Winterthur-Versicherungen und der Credit Suisse. Von 2000 bis 2004 reorganisierte und leitete er die Schweizer Exportförderungsorganisation Osec. Seit 2004 ist Hösly Partner in einer internationalen tätigen Rechtsanwaltskanzlei in Zürich. 2011 übernahm er das Verwaltungsratspräsidium der Greater Zurich Area AG. Hösly hat auch Erfahrung als Politiker: Zwölf Jahre gehörte er als FDP-Vertreter dem Zürcher Kantonsrat an, die Hälfte davon als Fraktionspräsident. (hb)

