



## **Partnerschaften - Staat und Wirtschaft**

## **Partnerschafts Modelle**

- Definitionen
- Funktionen
- Controlling

## **Beispiel aus der Praxis: Wirtschaftsförderung Luzern**

- Modell
- Partnerschaften
- Strategien

# Was sind partnerschaftliche Modelle ?

**Der  
Partner  
„schafft“ ?**



**Pleiten  
Pech  
Pannen ?**



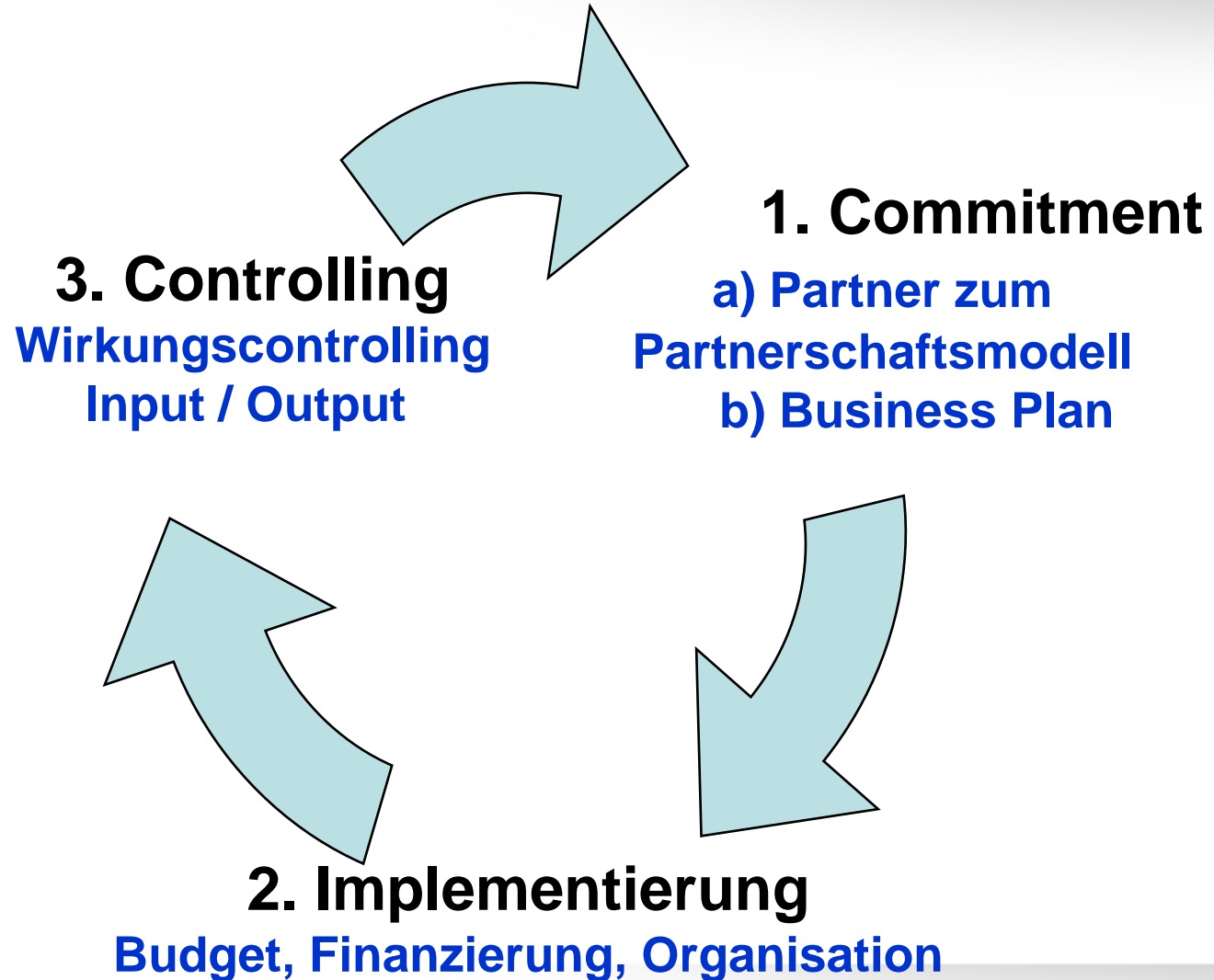
# Warum Partnerschafts-Modelle

- Aufgaben, die **nicht zum Kernbereich staatlicher** Leistungserbringung gehören,
  - sollten ausgegliedert
  - der Wirtschaft anvertraut werden
  - die sind in eigener Verantwortung übernimmt
  
- Es sollten mehr konkrete Projekte
  - privatisiert
  - in so genannten Partnership Modellen realisiert werden.
  - Für diese privatisierten Bereiche müssen die nötigen staatlichen investitionsfördernden **Rahmenbedingungen** gefunden werden.

# Warum soll Staat mit der Wirtschaft ?

- Aus unserer Sicht besteht das Interesse aus **drei Gründen** :
  - Aus **betriebswirtschaftlicher** Sicht, weil bei einem erfolgreichen Partnership die öffentliche Hand und Private **gemeinsam** das Kosten-Nutzenverhältnis eines Vorhabens über einen längerfristigen Zeitraum optimieren
    - - das ist neu.
  - Aus **volkswirtschaftlicher** Sicht, weil beim Einsatz von Partnership das vorhandene Know-how partnerschaftlich zum Einsatz gebracht wird
    - - es kommt zu einem gesunden **Wettbewerb** um die besten Ideen.
  - Ein Partnerschafts-Modell setzt **langfristige Ziele** und der kurzfristige Gewinn ist nicht mehr das A und O.
    - - Hier sehe ich einen **erfolgsversprechenden**, neuen Weg.

# Wie funktioniert das Modell ?



# Chancen - Gefahren

## ➤ Chancen

- Privatisierung = mehr Dynamik
- Wettbewerb = mehr Effizienz
- Verbundaufgaben der öffentlichen Hand mit der Privatwirtschaft generiert ein „Kollektivverhalten“
- Der Drang nach tiefer Staatsquote treibt die öffentliche Hand vermehrt zu Partnerschaftsmodellen
- Die „Positivspirale“ bei erfolgreicher Umsetzung, kann neue „Partnerschaften“ generieren

## ➤ Gefahren

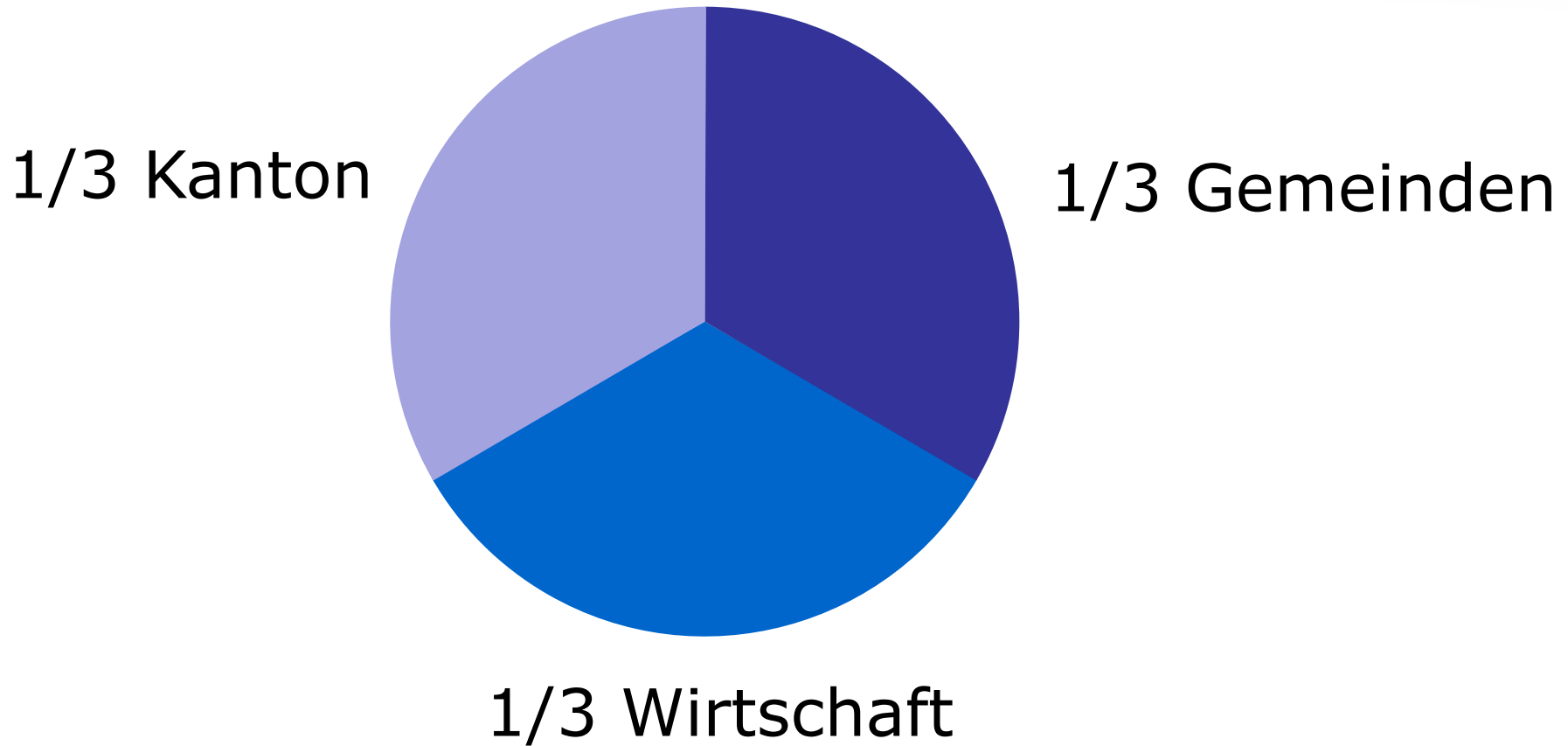
- Kostendruck kann die öffentliche Hand dazu treiben, auch „strategische“ Aufgaben „outzusourcen“
- Das Commitment in der Planungsphase der Partner, vs. das Engagement in der Implementierungsphase
- Die Finanzierung ist oft kurzfristig (Jahresbudgets), die Partnerschaftsmodelle sind jedoch eine langfristige Angelegenheit
- Bei wirtschaftlich „schwierigen“ Zeiten, schlechte Aussichten eines privaten Engagements

# **Wirtschaftsförderung LUZERN**

( P u b l i c P r i v a t e P a r t n e r s h i p )

**L u z e r n 2 0 2 0**

( K a n t o n , G e m e i n d e n , W i r t s c h a f t )



# Partner Modell: Forum Wirtschaft

## ➤ Standortentwicklung - Verkehrsinfrastruktur

- A4 durchgehend, Anschlüsse Rontal, Rothenburg
- Luzern S-Bahn, ZH - LU SBB Doppelspur
- LUZERN Agglo - Programm



# Implementierung (Beispiel Luzern)

## ➤ **Modell "Gemeinsam gewinnen" verkaufen**

- Präsentation an die Anspruchsgruppen
- Ueberzeugen durch Professionalität
- Vertrauen und Akzeptanz durch Einbindung gewinnen

## ➤ **Modell "umsetzen"**

- Netzwerke ausbauen und Beziehungen pflegen
- Aktive Kooperation mit Kantons-, Regional- & Gemeindestellen
- Netzwerkpartner, Sponsoren, gewinnen
- Bestandespflege, aktiv festigen
- Promotionen starten
- Ansiedlungen begleiten



# Controlling (Beispiel Luzern)

- **Operatives Controlling** (Wirtschaftsförderung)
  - Leads, Prospects
  - Ansiedlungen, Unternehmen, Arbeitsplätze
  - Unternehmensentwicklungen, zusätzliche Arbeitsplätze
  - Neugründungen
  - Qualitative Zielsetzungen
  
- **Strategisches Controlling** (Kanton)
  - BIP Entwicklung / Wertschöpfung
  - Arbeitsstellen nach Branchen
  - Lohnsummen nach Qualifikation
  - Steuersubstrat nach Einkommen, Gewinn, Vermögen
  - Raumplanerische Ziele

# Die Schweiz. Der Erfolg. Die Kriterien

