

1. Seminar formation-regiosuisse
11. und 12. September 2008
Kartause Ittingen (TG)

Tagungsband Teil 2

Neue Regionalpolitik - vom Programm zu erfolgreichen Projekten

INHALT

- | | |
|---|----|
| 1. Einbezug der Wirtschaft und ihrer Methoden
Jean-Marc Buchillier, ADNV, Yverdon-les-Bains | 2 |
| 2. Von der Idee zur Eingabe: Instrumente und Methoden zur Unterstützung des Arbeitsprozesses
Johannes Heeb, regiosuisse, Wolhusen | 18 |
| 3. Methoden der Chancen - und der Marktabschätzung
Caroline Gueissaz, Management Consultant, Neuchâtel | 33 |
| 4. Literatur und Links | 46 |
| 5. Teilnehmerliste | 47 |



Seminar „NRP – vom Programm zu erfolgreichen Projekten“, 11. und 12. September 2007, Ittingen (TG)

Einbezug der Wirtschaft und ihrer Methoden

Jean-Marc Buchillier, directeur ADNV, Yverdon-les-Bains

So wie Herr Jourdain¹ beziehen die Regionen schon seit jeher, aber ohne es zu wissen, die Unternehmen in ihre Vorhaben ein. Eine erste Verbindung entsteht über unsere Vorstände, in welchen Milizpolitiker einsitzen, die ausserdem mehrheitlich in der Privatwirtschaft tätig sind. Dies sichert also einen direkten Draht zur Regionalwirtschaft und den in der Region tätigen Unternehmen. Es stellt sich dabei die Frage, wie man die Unternehmen dauerhaft in unsere Strukturen und regionale Projekte einbindet, so dass dieses Unterfangen – im Gegensatz zur Molière-Figur – über Schmeicheleien oder reine Solidaritätsbezeugungen hinausgeht.

Dabei können sich die Feststellungen, welche einer Durchdringungsstrategie oder dem Aufbau eines neuen Marktes zugrunde liegen, sehr gut auf die geläufigen Modelle des Marketings abstützen:

- Untersuchung zum Umfeld: Art des regionalen Wirtschaftsgefüges
- Marktstudie: Bedürfnisse und Zufriedenheit der Unternehmen
- Konkurrenzanalyse: aktuelle und künftige Firmendienstleistungserbringer
- Matrix Produkt/Markt und Positionierung des Regionalverbandes
- Marktsegmentierung: Wahl der zu erbringenden Leistungen
- ...

Sind diese Feststellungen erbracht, so kann die Region ihre Strategie im Sinne des Modells der Kundenbindung ausgestalten: «*from suspect to partner*». Ein solches Modell ist flexibel und fortdauernd bewertbar und erlaubt somit, für die Region Kunden- und Marktanteil gerechte Ziele festzulegen. Gleichzeitig macht dies aber auch einen schrittweisen Einbezug der Unternehmen in die Strukturen und Projekte möglich. Für alle Etappen des Modells können in der Tat, Aktionen und Massnahmen entwickelt werden:

- Drehscheibe von Leistungen oder Diensten, vom Kanton oder Bund, zugunsten der Unternehmen
- Informationen über die Region, über Industriezonen und -gebäude, Wirtschaftsstatistiken
- Organisation von Seminaren, Events im Zusammenhang mit den regionalen Rahmenbedingungen: Bildung, Bauwesen, Verkehr, Energie ...
- Umsetzung von Aktionen, Arbeitsgruppen oder Projekten mit Beteiligung von Unternehmern.

Ich glaube, dass die Region an Legitimität und Glaubwürdigkeit gewinnt, wenn sie sich zum Ziel setzt, den Privatsektor in die (Entscheidungs-)Strukturen einzubinden. Eine solche Position könnte noch weiter gestärkt werden: horizontal, mit der Entwicklung von gemeinsamen Dienstleistungen an ein Netz von Regionen, die ein breiteres Gebiet abdecken; vertikal, mit der Entwicklung eines im eigenen Raum unbestreitbaren Nischenproduktes.

Abschliessend bin ich überzeugt, dass die Regionen über USP(s) verfügen, einerseits aufgrund ihrer Positionierung an der Schnittstelle von öffentlicher Hand und Privatsektor, andererseits auch aufgrund ihres Netzwerks und ihrer Dauerhaftigkeit: Die Regionen sind bleibende Einrichtungen, sind also verlässlich. Sie können diese Stärken nutzen, indem sie eine pragmatische, generalistische und regionsorientierte Haltung einnehmen.

¹ Im Akt I, Szene 5, *Le Bourgeois gentilhomme* (Der Bürger als Edelmann) von Molière, erfährt Herr Jourdain in einer Diskussion mit seinem Philosophielehrer, dass er in Prosa spricht, ohne dies zu wissen. Der Ausdruck «*Comme Monsieur Jourdain qui faisait de la prose sans le savoir*» bedeutet, etwas machen oder können, absichtslos oder ohne dass man sich dessen bewusst ist.

Einbezug der Wirtschaft...

regiosuisse, 11. September 2008



J.-M. Buchillier

- Positionierung

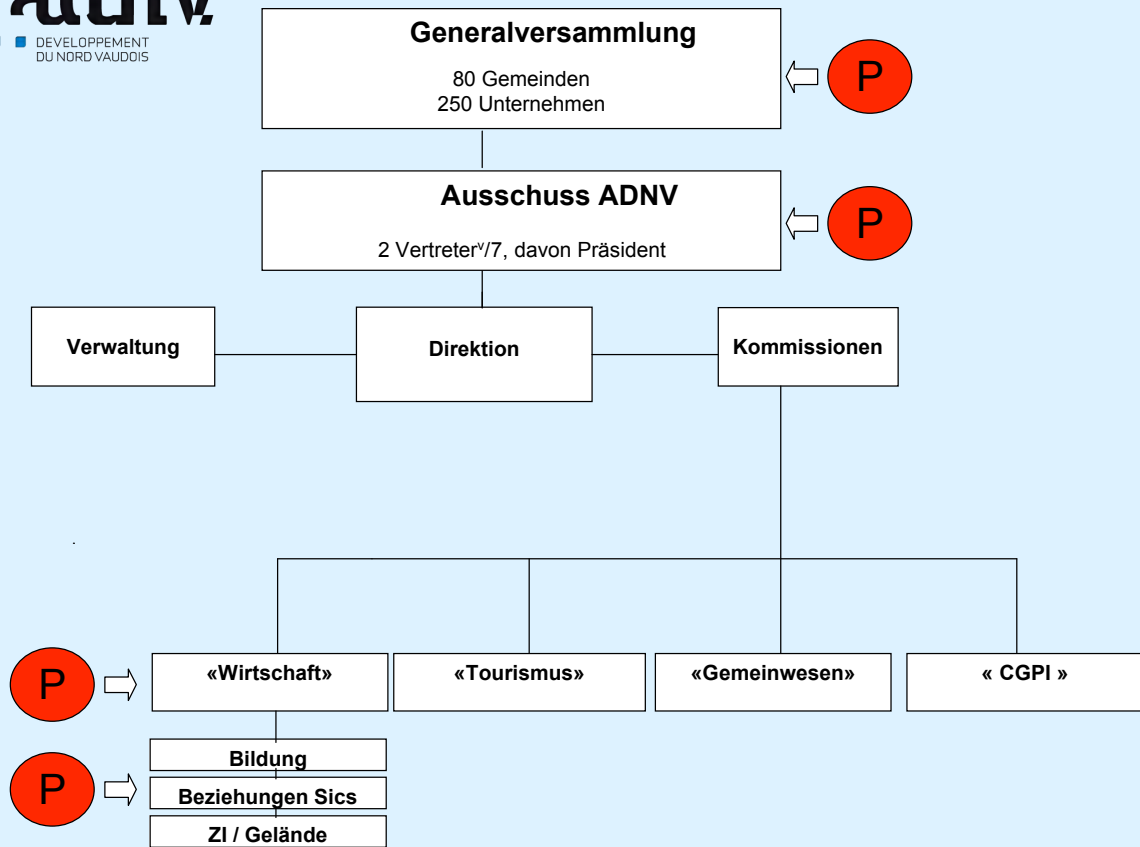
- *From suspect to partner ...*



Nord Vaudois

- ungefähr 80'000 Einwohner
- Zentrumsstadt: Yverdon-les-Bains
 - 26'000 Einwohner
- starker Wirtschaftssektor 2
- Tertiär in Yverdon-les-Bains
- Gründung: 1969

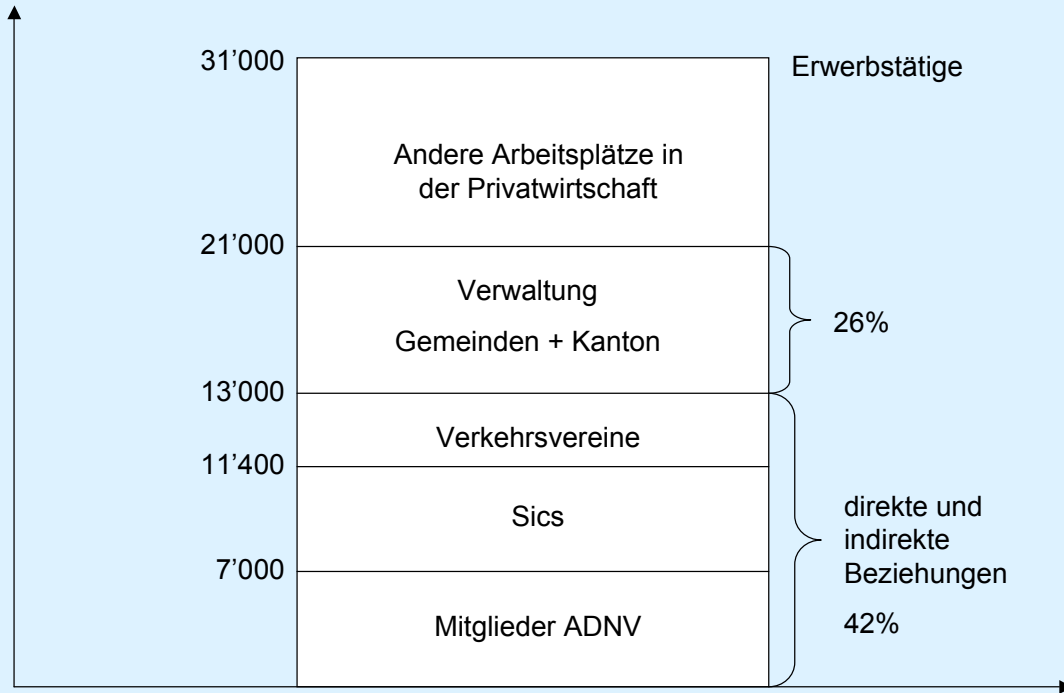




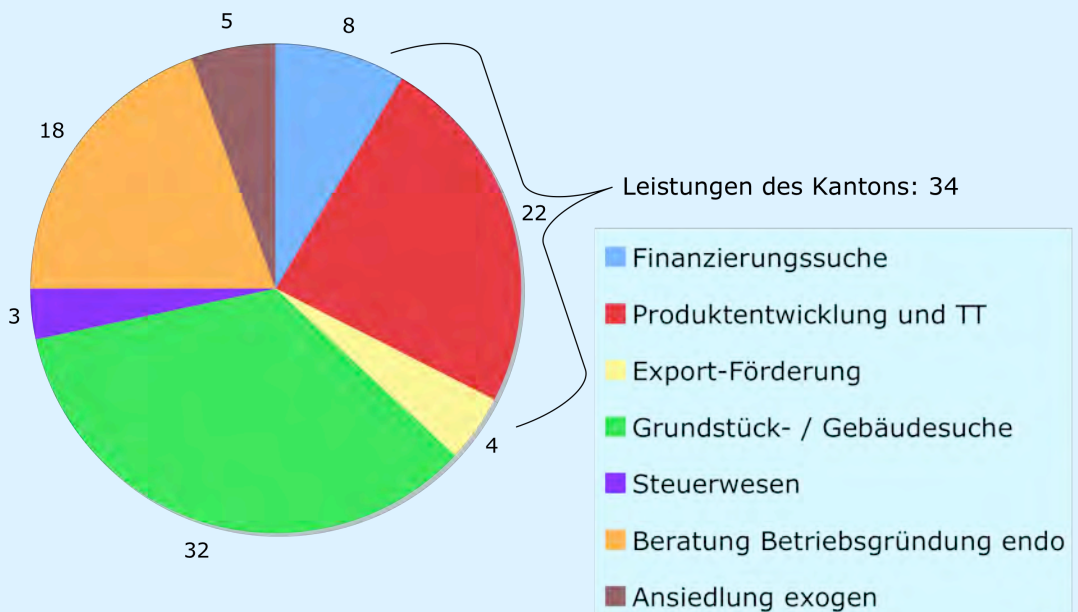
Privater Sektor

- ungefähr 250 Mitglied-Unternehmen
- Sektor II: Industrie und Baugewerbe
- Sektor III: Dienstleistungen an Unternehmen
- Mitglieder vertreten ungefähr 7'000 Arbeitsplätze, d.h. + 20% aller Erwerbstätigen
- mit Sics gemeinsame Projekte : (Handel- und Gewerbesektor, 600 Mitglieder) und umfasst die Verkehrsvereine

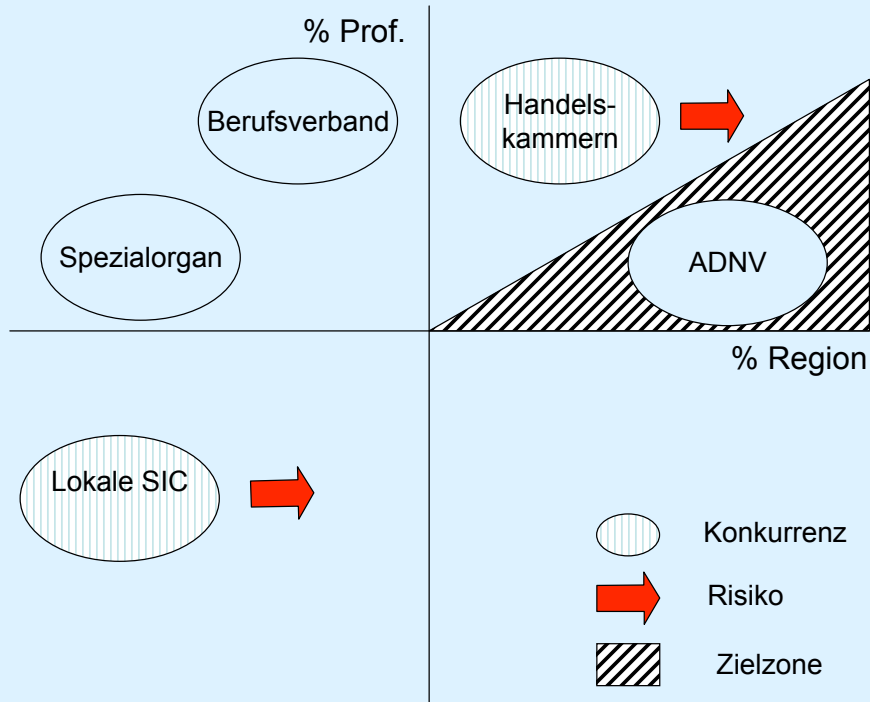
% Marktanteile %/Arbeitsplätze?



2007: 92 Einsätze mit Unternehmen



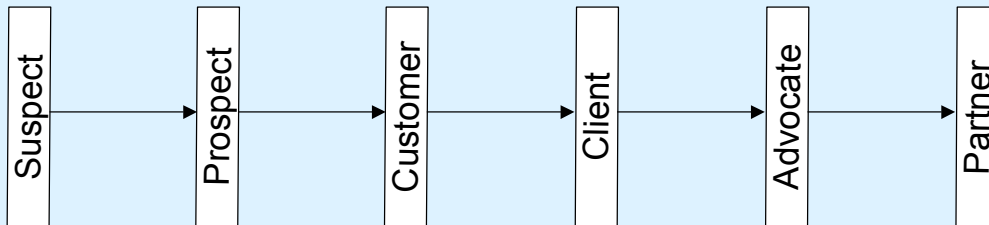
Positionierung : % Markt/Leistungen



Produkte / Märkte

- Regionale Verankerung
 - Interface öffentlich-privat
 - Relais/ Informationsübermittlung
- Dauer / Beständigkeit
 - Wahrung regionaler Interessen
 - Rahmenbedingungen
- Kantonales / Bundesnetzwerk
 - Kritische Grösse der Projekte
 - Image - Kommunikation

From suspect to partner



Suspect to prospect

- Untersuchung des regionalen Wirtschaftsgefüges
- Untersuchung der Bedürfnisse / der Konkurrenz
- Segmente: Handel? Industrie?
- *Key players?*
- Ziel1: Datenbank

Datenbank

- Wirtschaftssektor: NOGA
- Grösse - Personalbestand
- Kontakt: Geschäftsführer
- Zugänglichkeit?
- Aktualisierung ...

Base de données ADNv

[Afficher sous forme de liste](#)
[Afficher sous forme d'étiquettes](#)
[Afficher sous forme de tableau](#)
[Lettre](#)

[Imprimer](#)

[Afficher toutes les
fiches](#)



Nouveau



Supprimer



Rechercher



Classement NOGA : Industries manufacturières

Domaine : Industrie alimentaire, des boissons et du tabac

Type : Entreprises NV

Membre ADNv : x 2

**Société /
Organisme :** Nestlé Suisse S.A.

Titre : Monsieur
Nom : Sautrey
Prénom : Daniel
Adresse : Route de Chavornay
CP :
NPA Localité : 1350 Orbe
District : Jura-Nord Vaudois (Orbe)
Pays : Suisse
N° tél. : 024 442 76 11
N° Fax : 024 441 41 70
N° Natel : 079 446 37 70
E-mail :  daniel.sautrey@ch.nestle.com
Site web : www.nestle.com

Fonction : directeur
Syndic :
Boursier : **Boursier à double :**
Nbr habitants :
Catégorie : CI
Effectif : 215
Tarif : 840.--
Date création : 1901
Date entrée : 28.09.1970

Activité : Alimentation: production café soluble et boissons marché Suisse et exportations.

Prospect to customer

- Wirtschaftsforum
- Thematisches Forum - *Etats généraux*
- Wohnen? Bildung? Transport?
- Energie? Grundstücke und Gebäude für die Industrie?
- Ziele 2 : thematische Projektgruppen

Thema Baugewerbe

- statistische Untersuchungen - Prognosen
- Marktlage
- Unterstützung der lokalen Unternehmen:
 - Mailing «öffentliche Auflage»
- Einladungen für Investoren:
 - Präsentation Region und Projekte..



Les 2^{ème} Etats généraux du logement

Vendredi 20 avril 2007 à Y-Parc, de 14h00 à 17h00
YVERDON-LES-BAINS

La première édition de nos Etats Généraux en 2003 avait mis en évidence l'urgence de la construction de logements devant répondre tant au taux de disponibilité faible dans le Nord Vaudois, en particulier à Yverdon-les-Bains, qu'aux des prévisions démographiques. Depuis, de nombreux projets ont été réalisés et il nous semble opportun de faire un point de la situation. Par ailleurs, à la problématique des logements, nous souhaitons ajouter, et partager avec les acteurs régionaux de la construction, celles des surfaces commerciales et artisanales. Tenant compte des remarques faites, cette édition est concentrée sur une après-midi et laisse une place importante au dialogue et à la concertation. Nous espérons donc que les acteurs régionaux seront nombreux à venir s'y exprimer.



PROGRAMME

- dès 13h30 Accueil à Y-Parc
- 14h00-14h20 **Ce qu'il faut retenir des 1^{er} Etats généraux du logement organisés en 2003 ...**
Rémy Jaquier, Syndic d'Yverdon-les-Bains
- 14h20-14h40 **Les pôles de développement du Nord Vaudois, surfaces commerciales et industrielles**
Jean-Marc Buchillier, directeur de l'ADNV
- 14h40-15h10 **Le marché immobilier du Nord Vaudois, comparaisons régionales, états et perspectives**
Paul Coudret, conseiller économique BGV et Observatoire de l'économie vaudoise, co-rédacteur de «Marché immobilier vaudois» (publié par BVC, automne 2006, téléchargeable sur www.bvc.ch)*
Yvan Schmidt, responsable du secteur expertises immobilières et du service de l'analyse immobilière de la BGV
- 15h10-15h30 Pause
- 15h30-16h00 **Perspectives démographiques du Nord Vaudois**
Jacques Menthonnes, démographe, SCRIS
- 16h00-16h45 **Débat**
Séance plénière animée par Ilidore Raposo, rédacteur en chef de «La région»
- 16h45-17h00 **Synthèse provisoire et conclusions**
Rémy Jaquier, Syndic d'Yverdon-les-Bains

Renseignements: ADNV
Place de la Tannerie - 1400 Yverdon-les-Bains
t: 024/425 55 21 - f: 024/425 55 20
contact@adnv.ch

Le séminaire est gratuit. L'inscription est obligatoire

JURA-NORD VAUDOIS 91675	Fiez P-112-65-1-2008-ME	«Clos Berthys»	COMMUNE DE FIEZ 1420 FIEZ (PA) DOLEYRES-GIRARD YANN ET MAUDE 1066 EPALINGES	LARDIERI MICHEL DMARCH GROUP SARL P/A PROLOGIS SARL, architecte Rte de Palezieux 59 1610 ORON-LA-VILLE tél. 021 908 00 50, fax 021 908 00 51	Construction d'une villa et d'un garage avec couvert à voiture Construction nouvelle Dérégation: à l'art. 19 du RPGA, distance à la limite, à l'art. 38 de la loi sur les routes; application de l'art. 48 RPGA, dépendances hors terre de peu d'importance	8505
90146	Grandson P-117-65-1-2008-ME	«Es Pierres Secteur B»	PROPRIÉTAIRES REPRÉSENTÉS PAR M ^r LIRON ROBERT 1400 YVERDON-LES-BAINS (PA) MOLLARD & DEICHER SA ATELIER D'ARCHITECTURE 1470 ESTAVAYER-LE-LAC (PA) ALOIA SA 1470 ESTAVAYER-LE-LAC	WACKER JEAN-LUC MOLLARD & WACKER SA ATELIER D'ARCHITECTURE, architecte Rue St-Roch 36 1400 YVERDON-LES-BAINS tél. 024 425 65 35, fax 024 425 65 25	Construction de 5 maisons groupées avec 5 garages doubles et 2 places de parc Dérégation: à l'art. 19 du RPGA, distance à la limite, à l'art. 38 de la loi sur les routes; application de l'art. 48 RPGA, dépendances hors terre de peu d'importance	8504
90846	Essert-sous-Champvent P-365-65-1-2008-ME	«Les Grands-Champs»	AGASSIS JEAN-JACQUES 1443 ESSERT-SOUS-CHAMPVENT (PA) GLAUSER FRÉDÉRIC ARCHITECTE 1443 CHAMPVENT	GLAUSER FRÉDÉRIC GLAUSER FRÉDÉRIC, architecte Sur-la-Ville 6, 1443 CHAMPVENT tél. 024 459 60 10, fax 024 459 60 11	Construction de 2 maisons mitoyennes de 2 appartements Construction nouvelle Dérégation: art. 3.2, 5.3, 6.3 et 6.5 du PQ Les Grands Champs	8504
91884	Montagny-près-Yverdon P-371-65-1-2008-ME	«La Vignettes»	HENNY CHARLY 1442 MONTAGNY-PRES-YVERDON (PA) JUILLERAT MAGALI ET PIERRE-YVES 1400 YVERDON-LES-BAINS	JUILLERAT PIERRE-YVES GROUPE PRISME SA, architecte En Charvard 61 1442 MONTAGNY-PRES-YVERDON tél. 024 447 42 42, fax 024 447 42 41	Construction de 2 villas individuelles, d'une mitoyenne, d'une piscine et de 7 garages enterrés; démolition du bâtiment N° 183 Construction nouvelle Dérégation: pente et forme de la toiture de la villa A, afin de s'intégrer aux villas situées en amont du projet. Conformément à l'art. 12 du règlement communal	8505
92010	Orges P-373-65-1-2008-ME	«Le Giron» Rte de Vuitteboœur	COMMUNE D'ORGES 1430 ORGES	PILLER NORMANN, GROUPEMENT D'ARCHITECTES GILLIERON P.; GLAUSER F.; PILLER N., architecte Rue des Paquières 9 1424 CHAMPAGNE tél. 024 436 12 15, fax 024 436 21 24	Agrandissement du battoir N° ECA 91; démolition du bâtiment N° ECA 149 Agrandissement Mise à l'enquête du degré de sensibilité au bruit: II	8505

...etwa hundert Briefe
pro Jahr

Monsieur
Georges-André Glauser, architecte
Dipl. arch. EPFZ Sia
Calèves 50
1260 Nyon

Yverdon-les-Bains, le 15 juillet 2008

Bienvenue dans notre région

Monsieur,

Par la Feuille des avis officiels, nous apprenons avec plaisir le projet de construction dont vous avez le mandat dans notre région. Nous vous en félicitons et vous souhaitons plein succès.

Notre association de développement régional tient à votre disposition une liste des entreprises du secteur de la construction, extraite de notre base de données des entreprises du Nord vaudois accessible depuis notre site Internet www.adnv.ch. N'hésitez pas à nous contacter.

Nous restons à votre disposition pour tout renseignement utile concernant notre région et vous prions d'agréer, Monsieur, nos salutations les meilleures.

Association pour le Développement du Nord Vaudois

Jean-Marc Buchillier, directeur

Thema Bildung

- Neue Lehrstellen
- Neue Studiengänge
- Verbindung Bildungszentrum - Unternehmen
- *Salon des Métiers*, Liste der Ausbildner
- Scheitern: Hilfsunterricht für Lehrlinge
- Praktika??



Apprenti-e-s, besoin d'aide?

Apprenti-e-s
App-App

français - mathématiques
allemand - anglais - chimie
électrotechnique - économie
comptabilité - dessin professionnel
ou selon besoin ...

Une aide pour les cours:

- Deux heures par semaine
- Encadrement scolaire
- Cinq francs de l'heure
- Modules limités à quatre apprenti-e-s

Avec le soutien de:

- Commune de Vallorbe
- Commune d'Orbe
- Commune de Sainte-Croix
- Commune d'Yverdon-les-Bains
- SIC d'Yverdon-les-Bains
- SIC de Vallorbe
- SIC de Sainte-Croix
- La Confrérie du bâtiment
- Le CPNV et les établissements scolaires
- FVE
- ADAEV

CVJ
CENTRE VALDOIS D'AIDE
À LA JEUNESSE

TEM

ADNV
Association pour le Développement
du Nord Vaudois

Objectifs

- Favoriser la réussite des apprenti-e-s en offrant des appuis scolaires spécifiques à des groupes de quatre apprenti-e-s au maximum.
- Fournir l'impulsion nécessaire pour s'imposer une régularité dans le travail des cours et adopter une dynamique d'apprentissage responsable et positive.

Infrastructure

- Les appuis se dérouleront en soirée entre 18 et 20 heures, dans une classe de la région d'habitation des apprenti-e-s.
- Les appuis seront donnés par des répétiteurs-trices du CVAJ.
- Les apprenti-e-s payeront une cotisation de Frs 120.- pour trois mois d'appuis, ce qui équivaut à Frs 5.- de l'heure.
- L'admission des apprenti-e-s est décidée, après un entretien, par un-e Maître-sse socioprofessionnel-le (MSP).

Profil des apprentis

- Apprenti-e-s volontaires qui ont besoin d'une aide, d'un cadre afin de répondre aux exigences des cours professionnels.

Profil des répétiteurs

- Etudiant-e-s d'écoles supérieures (HEIG, UNIL, EPFL ou autre) ayant des compétences dans une branche particulière.
- Ils ont la capacité de maintenir le cadre dans une classe de quatre apprenti-e-s de professions et de niveaux différents.

Exemple

- Alain est en apprentissage de maçon. Il n'a pas de difficulté d'apprentissage particulière, il comprend et mémorise de manière adéquate. Seulement après une journée de travail, il a parfois de la peine à se mettre à ses cours. Il aurait besoin d'un appui en mathématiques, sa branche faible. "App-App" pourrait répondre à ses besoins et lui éviterait de redoubler une année.

Lieux des cours

- Yverdon-les-Bains, Orbe, Vallorbe, Sainte-Croix, Vallée de Joux.

Renseignements et signalements

- TEM
Rue du Casino 4, Yverdon-les-Bains
024/425 00 14
app-app@e-m.ch
www.nv-formation.ch

Customer to client

- Dauerhafte Arbeitsgruppen
- USP1 : Grundstückdatenbank?
- USP2 : Bauten: Verbindungen
Immobilienhändler
- USP3 : Relais von Leistungen durch
Kanton/Bund – Bildungszentren / TT
- USP4 : Datenbank im Netz

5 à 7

- Régelmässige Treffen auf Einladung
- Im Voraus bekanntes Programm
- Timing - Zeitplan?
- Themen: Beziehungen *Public-Private*
- lokale Akteure einsetzen

30 janvier	<ul style="list-style-type: none">• Nouvelles exigences relatives à la révision des sociétés Monsieur Henri Haller, directeur Fiduconsult SA Yverdon-les-Bains• Le droit de la Sàrl et la responsabilité des administrateurs Monsieur Pierre-Bernard Despland, directeur Fidyver SA Montagny-près-Yverdon Lieu: Hôtel "La Prairie", Yverdon-les-Bains	18 septembre	<ul style="list-style-type: none">• La nouvelle loi sur la formation professionnelle Monsieur Michel Tatti, directeur du Centre professionnel du Nord vaudois (CPNV) Yverdon-les-Bains Lieu: Aula du collège de Vallorbe
6 mars	<ul style="list-style-type: none">• Le Swiss Welding Institute (SWI) et Technopôle de Microsoudure Monsieur Nicolas Waeber, directeur du SWI Yverdon-les-Bains Lieu: Salle communale de Sainte-Croix	20 novembre	<ul style="list-style-type: none">• Les marchés publics: position de la Fédération Vaudoise des Entrepreneurs (FVE) Lieu: Y-Parc, Yverdon-les-Bains
29 mai	<ul style="list-style-type: none">• Collaborer avec la Haute Ecole d'ingénierie et de Gestion (HEIG) du Canton de Vaud Monsieur Christian Kunze, directeur de la HEIG Yverdon-les-Bains Monsieur Didier Louvier, directeur du Centre d'Etudes et de Transferts Technologiques (CeTT) de la HEIG Lieu: HEIG-vd, Yverdon-les-Bains		

Client to advocate

- Newsletters: Suche Grundstücke / Gebäude, Zulieferer, Investoren, Nachfolge
- Regionalpreis für Image, Innovation ...
- Netzwerk von Beratern, Investorenclub
- Öffnung für private Mitglieder...

NOUVELLES DE L'ADNV

Le journal électronique de l'ADNV est adressé aux membres de l'association. Pour plus de détails sur les informations (ou si vous ne recevez pas correctement le texte), vous pouvez contacter notre secrétariat au 024 425 55 21 ou par mail : contact@adnv.ch.

Bonne lecture !

Actualités de l'ADNV

Eurofoot 08 : oui, il y a l'Eurofoot... mais il y a aussi l'**Assemblée Générale de l'ADNV** qui aura lieu le 19 juin à 20h00 au Centre Villageois de Ballaigues ! La partie statutaire sera suivie d'une présentation et discussion sur la stratégie régionale de développement 2008-2011, accompagnée des commentaires de M. Lionel Eperon, Chef du service Economie, Logement et Tourisme et Mme J. de Quattro apportera le message du Conseil d'Etat. L'AG sera précédée de l'**Assemblée Générale de Maison du Nord Vaudois SA** à 19h15 au Centre Villageois de Ballaigues. Renseignements : JM Buchillier.

A vos agendas

Balade gourmande : le samedi 30 août, exercez vos jambes et vos papilles, en partant à la découverte d'un parcours en boucle de 7 km entre vignes et lac, de Montagny à Grandson. Un agréable menu vous sera proposé tout au long de haltes-dégustations qui permettront de mieux connaître et apprécier les produits de ce splendide territoire. Informations et inscription d'ici le 30 juin 2008 à la Maison des terroirs de Grandson : 024/445 60 60.

Cours d'appuis scolaires pour apprentis : Les cours d'appuis scolaires pour apprentis sont suspendus pendant les vacances scolaires. Reprises à la rentrée. Informations : Nancy Voutaz, ADNV, tél. 024.425.55.21

Immobilier

Auberge communale à louer : la Commune des Clées cherche un exploitant pour l'Auberge communale, avec appartement à disposition, pour le printemps 2009. Pour toute visite et informations complémentaires, prendre contact avec Mme Marinette Benoît, syndique au 024/441 86 57 ou 024/441 55 22. Une annonce a déjà paru – sans résultat – dans le journal des cafetiers-restaurateurs. Si vous avez également une suggestion quant à la recherche de candidats potentiels, merci de la contacter également.

Entreprise étrangère active dans transformation du bois recherche **bâtiment de 1500 m2** minimum, équipé de palans, 6 mètres hauteur ou terrains pour construction en zone artisanale.

Renseignements : JM Buchillier

(Fin no 46)

Regionalpreis

- Image: leistet dank der Tätigkeiten einen Beitrag zur Promotion des regionalen Images...
- Jahrespreis an der GV
- Innovation: Preisverleih an ein *Start-Up*
- Jahrespreis, logistische und finanzielle Unterstützung
- In den Medien bekannt machen !!

Advocate to partner

- Gemeinsame Promotionstätigkeiten: Industriemessen, *Salons*, *Face to Face*
- *Club d'ambassadeurs...*
- Persönliche Anwesenheit in Dienstleistungsclubs, Geschäftsclubs, Handelskammer, Räten von Bildungszentren...

Partner for life...

- Einsitz im Vorstand von Privatpersonen
- Repräsentation
- Verwaltungsrat
- Einbinden von Privatpersonen in strategische Projekte vom Typ Technopol, Inkubator, Clusters...



des prestations de proximité au service des PME vaudoises www.codev.ch

codev

BCV

Les Retraites Populaires
Services aux Institutionnels

Statistique Vaud
SERVICE CANTONAL DE RECHERCHE ET D'INFORMATION STATISTIQUES (SCRIS)

Rue de la Paix 6 - CP - 1014 Lausanne
Tel. 021 316 29 99 - Fax 021 316 29 50
info.ssat@vd.ch - www.scris.vd.ch



VAUD
en chiffres
2008

Statistique Vaud
SERVICE CANTONAL DE RECHERCHE ET D'INFORMATION STATISTIQUES (SCRIS)

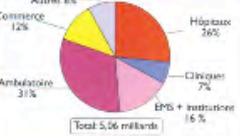
Capacité

Capitalisation, Vaud, 2008

	Lia	Séjour	Journaux
tout	3 417	102 369	1 005 309
services en soins gériatriques	921	74 462	582 107
soins privés	720	17 428	166 957
soins psychiatriques	475	5 173	135 129
retraites de trait. et restant	501	5 306	120 716

Depenses de santé par fournisseur de soins, Vaud, 2006

Autres 8%



Total 5,06 milliards

Personnes prises en charge, Vaud, 2006

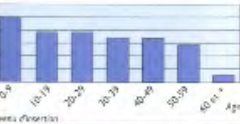
	Hommes	Femmes	En tout
IS1	1 541	4 088	5 629
soins temporaires en EMS	667	1 305	1 972
soins à domicile	7 814	16 465	24 279

protection sociale

cotisations et coûts, Vaud, 2006

	Révérendes	En total
cotisations assurance-maladie	142 294	296,4
cotisations assurance-invalidité	22 011	456,0
cotisations assurance-vieillesse	102 067	2 067,7
cotisations assurance-santé	7 488	107,5
cotisations d'impôts AL-AV	6 171	51,8
cotisations complémentaires (LWS/A)	23 281	291,7

taux de personnes au bénéfice du RI selon l'âge, Vaud, 2007




Finances publiques

Indicateurs financiers du Canton et des communes, Vaud

	En millions de francs
Recettes courantes	6 962 ¹
Recettes d'investissement	5 876 ¹
Marge d'autofinancement	1 086
Recettes d'investissement	732
Investissement net	91
Dettes	5 410

¹ Hors flux en faveur du canton par le Canton

Pour 100 francs dépensés par le Canton en 2007, 31 vont à l'enseignement, etc.



A propos des communes

Nombre de communes au 1^{er} janvier 2008: 376

Fusions de communes depuis 1999

Année	Communes fusionnées	Communes existantes
1999	Vilars-Lanchy et Lanchy	Lanchy-Vilars
2002	Champagnon et Custaïns	Custaïns
2003	La Rochaz et Mblanton	Mblanton
2005	Armasières et Novigny	Novigny
2006	Avully et Dorigney (01.07)	Avully
2006	Rosens, Sevelles et Villard (01.07)	Villard
2008	Dorigney, Gossens et Hezryville-Dorigney	Dorigney

Population au 31.12.2007

La plus peuplée: Grenchen-le-Jura 29 hab.
La plus grande: Lausanne 118 903 hab.

Superficie

La plus petite: Rigg 32 ha.
La plus grande: Chézard-Flax 1 376 ha

Taux d'impôt en 2008

Le plus bas: Conens 39
Le plus haut: 54 communes 8

Schlussfolgerungen...

- Pragmatisch vs theoretisch
 - Regional vs politisch
- Generalist vs Spezialist

Seminar „NRP – vom Programm zu erfolgreichen Projekten“, 11. und 12. September 2008, Ittingen (TG)

Von der Idee zur Eingabe – Instrumente und Methoden zur Unterstützung des Arbeitsprozesses

Dr. Johannes Heeb, stellvertretender Projektleiter regiosuisse und Leiter Wissensgemeinschaften und Forschungsnetz, Partner seecon international, Wolhusen

Die Entwicklung und Durchführung von NRP Projekten muss im Kontext des über die Umsetzungsprogramme vorgegebenen Themenrahmens und im kontinuierlichen Dialog der Projektverantwortlichen mit den entsprechenden Akteuren auf kantonaler und regionaler Ebene erfolgen. Ein bewährter Methodenrahmen für eine erfolgreiche Projektentwicklung bildet das systemische Veränderungsmanagement. Weitere Grundlagen vermittelt die aktuelle Literatur zu den Themen Veränderungs- und Projektmanagement (siehe Literaturliste).

Die Erfolgsfaktoren für NRP-Projekte werden in der folgenden Abbildung aus Heeb, Bellwald & Allemann (2008) vorgestellt:



Zentrale Themen/Aufgaben in der Entwicklungs- und Eingabephase sind die Innovationsförderung (Erschliessen des Entwicklungspotentials), Kooperationen und Verankerung (Vorbereitung des Handlungssystems für die Projektrealisierung), Transparenz (Schaffen von Vertrauen und Stabilität), Konsistenz (Sicherstellen der Einbettung des Projekts in die übergeordnete Projektlandschaft; gemeint sind damit die Umsetzungsprogramme, parallel entstehende oder schon laufende Projekte und Entwicklungstrends), Businessplanung (Sicherstellen der Wirtschaftlichkeit) und Projektmanagement (Sicherstellen der notwendigen Umsetzungscompetenz).

Materialien zum Thema:

HEEB J., BELLWALD S. & ALLEMANN H. (2008): Praxisleitfaden für erfolgreiche Regionalentwicklungsprojekte, SECO, Bern, 36 S.

HEEB, J. et al. (2007): Akteurplattformen und systemisches Veränderungsmanagement für nachhaltige Entwicklungsprozesse in den Alpen – Ein Methodenrahmen für Akteure. Im Auftrag des Nationalen Forschungsprogramms 48 "Landschaften und Lebensräume in den Alpen" 42 S.

LIETKE, H.-D. & KUNOW, I. (2004). Projektmanagement, 4. Auflage. Haufe Verlag, 126 S.

OSTERHOLD, G. (2000): Veränderungsmanagement - Visionen und Wege zu einer neuen Unternehmenskultur, Falken & Gabler Verlag, 151 S.

ÖSTERREICHISCHES LEBENSministerium (2008): Handbuch Lernende Regionen (Teil 1: Bundesweite Instrumente, Teil 2: Grundlagen, Teil 3: Strategieentwicklung)

Von der Idee zur Eingabe

Instrumente und Methoden
 zur Unterstützung des
 Arbeitsprozesses

Ittingen, 2008

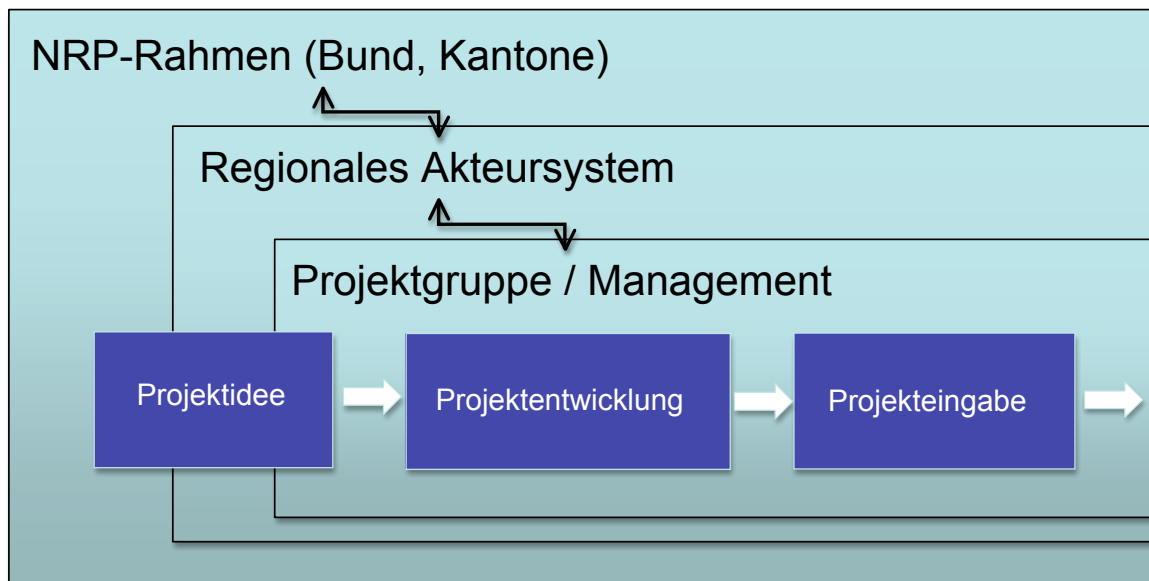
Dr. Johannes Heeb

Stellvertretender Leiter regiosuisse
 Leiter regiosuisse Wissens-
 gemeinschaften und Forschungsnetz;
 Partner seecon international



1

„Setting“





regiouisse

Netzwerkstelle Regionalentwicklung
Centre du réseau de développement régional
Centro della rete di sviluppo regionale

Wie Entwicklung stattfindet



**Gemeinsames
Systemverständnis**

**Gemeinsames
Planen und
Umsetzen**

**Gemeinsame
Erfolgskontrolle**



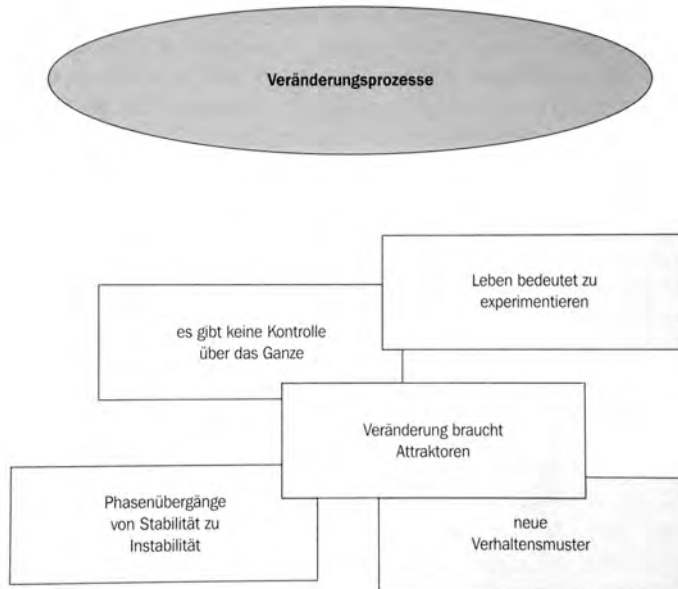
NFP 66 Landschaften und Lebensräume der Alpen
NFP 66. Paysages et habitats de l'arc alpin
NFP 66. Landscapes and habitats of the Alps

seecon

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Secrétariat d'Etat à l'économie SECC

Wie Entwicklung stattfindet



Quelle: Gisela Osterhold (2000)

Empfehlung:



Empfehlung:



Checkliste Erfolgsfaktoren



Innovative Köpfe

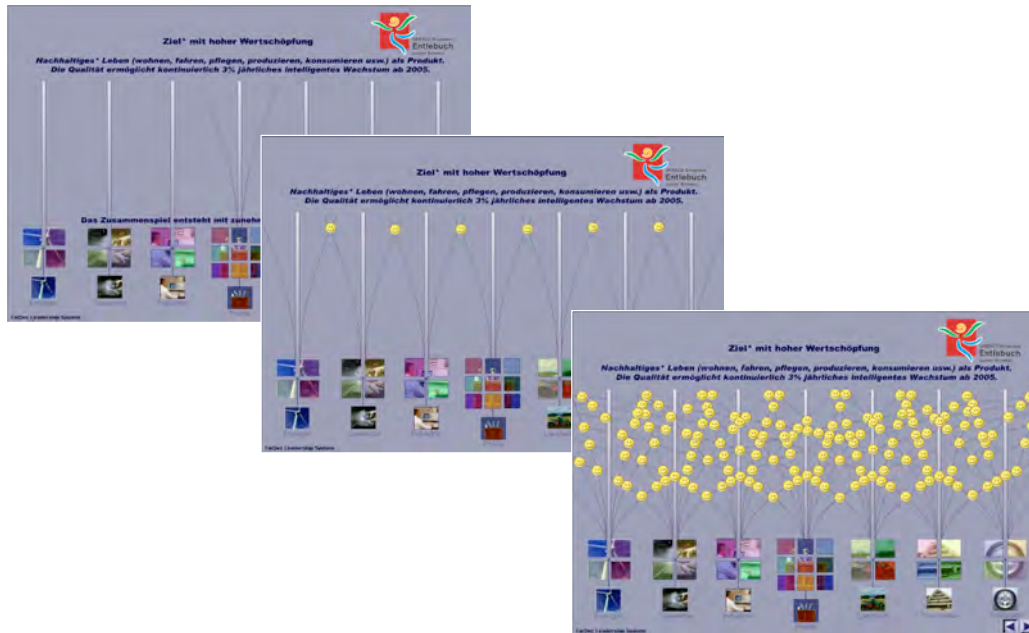
*I'll be happy to give you
innovative thinking.
What are the guidelines?*



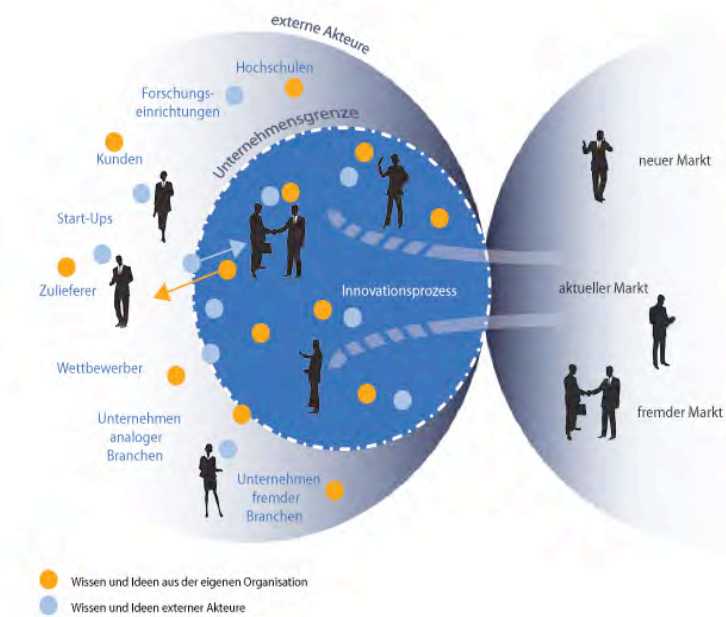
Innovative Köpfe

- Die Regionalentwicklung ist auf **innovative Persönlichkeiten** angewiesen, die in der Lage sind, einzigartige und überzeugende Projektideen zu entwickeln.
- Die viel zitierten „**Spinner**“ und „**Querdenker**“ spielen hier als Öffner neuer Denkräume eine wichtige Rolle.
- Gefragt ist „**Weitwinkeldenken**“, um einen sektoralen Blickwinkel zu verhindern und das gesamte Potential möglicher Projektideen und -varianten „denk- und nutzbar“ zu machen.

Weitwinkeldenzen



Innovationen



Quelle: www.openinnovators.de

Plattformen für Innovationen

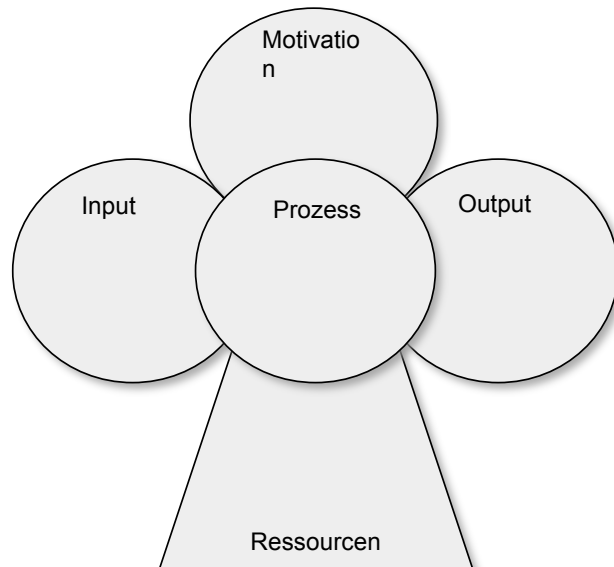
- **„Querdenk-Veranstaltungen“** können dazu beitragen, entsprechende Personen zu identifizieren, zu fördern und zur Mitwirkung im Rahmen regionaler Entwicklungsvorhaben zu motivieren.

Promotoren fördern Vertrauens- und Glaubwürdigkeit

- Bekannte und anerkannte **Persönlichkeiten aus Gesellschaft** oder Politik, welche eine Projektidee von Anfang an als **„Pate“** oder **„Patin“** unterstützen, stellen in der Initiierungsphase eines Projektes sicher, dass die Projektidee eine ausreichende Vertrauens- und Glaubwürdigkeitsbasis erhält.
- Denkbar ist hier der Aufbau eines **Promotorenforums** für regionale Entwicklungsprojekte.

Transparenz – „Flow-Blume“

- **Transparenz im Projektprozess schafft Vertrauen und Sicherheit.**
- Die Transparenz gegen aussen ist durch ein adäquates Kommunikationskonzept sicherzustellen. Dabei ist von den Informationsansprüchen der regionalen Akteure sowie auch der Betroffenen auszugehen.



„Regionale Wertschöpfung“ - Arbeitsplätze

Wirtschaftlicher Nutzen für die Region bzw. Kanton					
Wie viele bestehende Arbeitsplätze können durch ihr Projekt gesichert werden (Schätzung)?					
	keine	1-2	2-5	5-10	> 10
Direkte Arbeitsplätze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Indirekte Arbeitsplätze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Begründung, Herleitung der Berechnung:					
Wie viele neue Arbeitsplätze könnten durch ihr Projekt voraussichtlich dauerhaft neu geschaffen werden? (Zeitraum: rund 10 Jahre)					
	keine	1-2	2-5	5-10	> 10
Direkte Arbeitsplätze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Indirekte Arbeitsplätze	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Begründung, Herleitung der Berechnung:					

Quelle: Raster für NFP-Projekteingabe, beco

„Regionale Wertschöpfung“ - Arbeitsplätze

- **Direkte Auswirkungen des Projekts** auf die Schaffung von Arbeitsplätzen und das Generieren von Wertschöpfung müssen in einem „**Businessplan**“ abgebildet werden.
- Es gibt **keine Standardmethode zur Abschätzung sekundärer Effekte**.
- Wichtig ist es deshalb das **Verfahren der Abschätzung nachvollziehbar darzustellen**.
- **Hier ist Erfahrungsaustausch notwendig -> Wissensgemeinschaften.**

17

Marktabschätzung



Referat Caroline Gueissaz

Einbettung einer Projektidee in die übergeordnete „Projekt-, Strategie- und Trendlandschaft“

- In der NRP bilden die **Umsetzungsprogramme** der Kantone den Rahmen für die Entwicklung regionaler Entwicklungsvorhaben.
- Die Einbettung einer Projektidee in die übergeordnete „**Projekt- oder Strategielandschaft**“ gewährleistet,
 - dass Querbezüge und Synergien zu anderen Entwicklungsvorhaben im Kanton und in den Regionen genutzt,
 - die Projekte nicht isoliert entwickelt
 - und die Abstützung und Akzeptanz des Projekts erhöht werden.
- Bei der Entwicklung des Projekts sind nebst den NRP-Rahmenbedingungen auch **übergeordnete externe Faktoren** (Entwicklungstrends, politische Debatten, etc.) zu berücksichtigen.

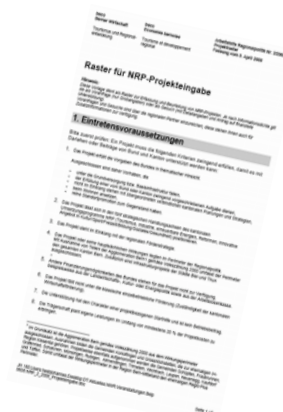
Einbettung einer Projektidee in die übergeordnete „Projekt-, Strategie- und Trendlandschaft“



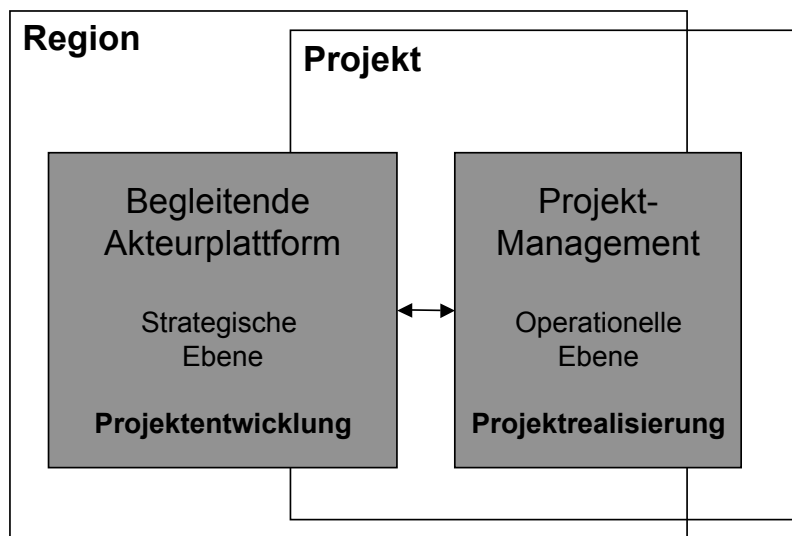
Projektidee



Intensiver Austausch zwischen allen Betroffenen von Anfang an!



Kooperation



Empfehlung

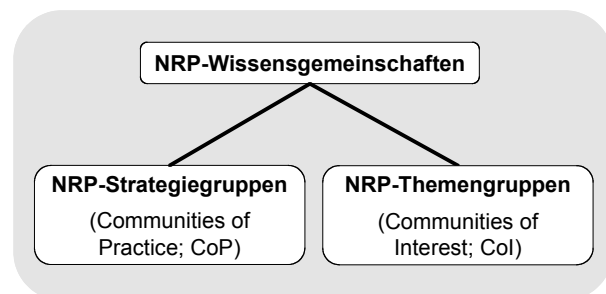


Zusammenfassung - „Werkzeugkiste“

Projektidee	Projektentwicklung	Projekteingabe
Umsetzungsprogramme	Eingaberaster Kantone	→
Praxisleitfaden für erfolgreiche Regionalentwicklungsprojekte		→
Systemisches Veränderungsmanagement (z.B. Flow-Blume)		
Checkliste Erfolgsfaktoren		→
Querdenkenveranstaltungen, Weitwinkeldenken, Innovationsmanagement	Projektmanagement-Methoden	→
	Promotorenforen	
	Businessplan	
Akteurplattformen		→
Dialog und Austausch!		→

Kompetenzentwicklung regiosuisse Wissensgemeinschaften

- Aufbau von Wissensgemeinschaften zum Themenbereich „Wertschöpfungssystem Regionalentwicklung“.
- Optimierung des Austausches und der Nutzung von bestehendem Praktikerwissen.
- **Integration** der Arbeit und **der Ergebnisse** der Wissensgemeinschaften **in das regiosuisse Wissensmanagement.**





Danke für Ihre Aufmerksamkeit

regiosuisse

Netzwerkstelle Regionalentwicklung
Centre du réseau de développement régional
Centro della rete di sviluppo regionale

Postfach 75
Hofjistrasse 5
CH-3900 Brig

T : +41 27 922 40 88
F : +41 27 922 40 89

info@regiosuisse.ch
www.regiosuisse.ch

Une Initiative NPR de



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Secrétariat d'Etat à l'économie SECO

Seminar „NRP – vom Programm zu erfolgreichen Projekten“, 11. und 12. September 2007, Ittingen (TG)

Chancen- und Marktabschätzung Methoden – ein pragmatischer Vorgehen

Caroline Gueissaz, management consultant, Neuchâtel

Einleitung

1. Bei der Projektentwicklung wird das Team selten über genug Zeit und Geld verfügen, um eine ausführliche Chancen und Marktklärung zu machen. Die Lösung ist also ein pragmatisches Vorgehen zu finden. Im Gegensatz zur akademischen Arbeitsweise, wo die Analyse (aller Möglichkeiten) gefördert wird, wird hier ein synthetisches Vorgehen vorgeschlagen. Es geht also vom Einzelfall zum Allgemeinen. Der Ablauf, der hier bevorzugt wird, ist der Folgende: **Versuchen Sie (sich) viele – und möglichst die richtigen – Fragen zu stellen und die klassischen Methoden des Marketings anzuwenden, um direkter zum Ziel zu kommen.**
2. Damit dieses Vorgehen Sinn macht, muss man sich aber den Reflex aneignen (und das ist bei weitem keine leichte Aufgabe) **sich an die Stelle des Kunden zu setzen**: die Denkweise, die Erwartungen des Kunden müssen im Vordergrund stehen.

Ziel

Das Ziel der Chancen- und Marktabschätzung ist zweierlei:

- 1) Das eigene **Produkt** oder die eigene Dienstleistung besser – **kunden- und marktgerechter** – zu definieren
- 2) Die **Argumentation zu bekräftigen**, indem bessere und überzeugendere Darstellungen entwickelt werden.

Die Befragung

Eine der unentbehrlichen Qualitäten eines erfolgreichen Unternehmers ist die Fähigkeit sich (und sein Projekt) **in Frage zu stellen**. Er ist nie ganz zufrieden und extrem offen, um Input von aussen zu empfangen. Diese Haltung soll bewusst übernommen werden.

Wenn ein Projekt scheitert, dann merkt man oft, dass die naheliegendsten Fragen nicht gestellt wurden, wie zum Beispiel: Was ist für den Kunden wichtig? Was ist der Hauptmotiv des Kunden, unser Produkt (unsere Dienstleistung) zu kaufen?

Die Marketing-Methoden (eine Uebersicht)

1. Die Methoden, die helfen, (sich) die richtigen Fragen zu stellen, das Problem besser einzukreisen:
 - a. Die Entscheidungen: Marketing mix : (die P's): Produkt – Preis – Promotion – „Place“ – Position
 - b. Die Marktanalyse (die C's) (aus dem Englischen!): Context - Clients - Consumers – Competitors – Company - Channels – Costs- etc...
 - c. Die Einführung (die S's): Strategie, Struktur, Systemen, Staff, Skills, Styl, Shared Values, usw.
 - d. Die SWOT Analyse (Stärken-Schwächen): strengths – weaknesses – opportunity - threats
 - e. Das Pareto-Diagramm oder 80/20: 20% der Arbeit bringen 80% des Resultats

2. Die Methoden, die helfen bei der Analyse aber auch für die Veranschaulichung
 - a. Das Porterdiagramm
Konkurrenz : interne Konkurrenz – K. der Lieferanten – K. der Käufer – K. der Neueintretenden – K. von Ersatzprodukten
 - b. Das Marktpositionierungsdiagramm: Zweidimensionale Diagramme, entwickelt je nach Produkt und Marktverhältnisse
 - c. Das Lebenszyklusdiagramm: Ist das Produkt eine 'cash cow' oder ein 'rising star' ?

Die Marktanalyse

Was unbedingt verhindert werden muss, ist die Potenzialschätzung 'top down'. Beispiel: In der Schweiz leben 7 Millionen Menschen, davon sind 50% Frauen und davon 20% in der interessierten Altersklasse. Unser Potential ist also 700'000 Kundinnen. Falls wir 1% von ihnen überzeugen, dann können wir mit 7'000 Kunden rechnen!!

Was aber sehr erfolgsversprechend ist, ist ein intuitives Vorgehen, mit gesundem Menschenverstand

Typische Fragen, die man sich stellen sollte :

- Wer sind meine Konkurrenten heute? Und morgen?
- Was haben sie für Marktanteile? Wie ist die Entwicklung?
- Was verfolgen sie für Strategien ? Wie werden die Strategien ändern?
- Was sind die langfristigen Ziele der Konkurrenten?
- Was sind ihre echten Stärken? Schwächen?
- Wie werden sie auf uns reagieren?

Die Informationsquellen dazu sind vielfältig:

- Jahresberichte
- Andere Publikationen
- Presseartikel
- Stellenanzeigen
- Internet
- Reden des Managements
- Patente

Zusammenfassung

Statt sich im Büro in eine analytische Arbeit zu vertiefen, ist es viel wichtiger sich zu befragen, zu überlegen und mit potentiellen Kunden sprechen.

Die von den Praktikern entwickelten Werkzeugen sind eine Hilfe solange man zwei Parameter immer beachtet :

- 1) Der Kunde streht im Zentrum aller Ueberlegungen
- 2) Mit dem 80/20 Regel kommt man viel schneller ans Ziel !

Chancen- und Marktabklärung

Methoden

Ittingen, 11. September 2008

Caroline Guéissaz

Management Consultant
2000 Neuchâtel



1

Einleitung – ein synthetischer Ansatz

1. (Sich) die richtigen Fragen stellen
2. Die Methoden des Marketings anwenden und so das Ziel direkt anstreben



2



Sich an die Stelle
des Kunden versetzen!



Kundenorientierung!

Wer sind die Kunden?

- Wer ist der wahrhaftige Käufer?
- Wer trifft den Kaufentscheid (*decision taker*)?
- Wer beeinflusst den Entscheid (*decision maker*)?

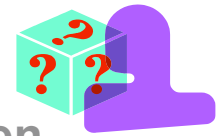
3

Ziel der Chancen- und Marktabklärung

1. Das Angebot besser definieren
2. Das Argumentarium stärken



4



1. (Sich) die richtigen Fragen stellen

**Welches Problem versucht unser Angebot zu lösen?
Welche Lösung bringen wir?**

- Zuverlässigkeit?
 - Einsparungen?
 - Komfort?
 - Schnelligkeit?
 - Wissen?
 - Eine Emotion
 - ‘Frieden’
 - Sicherheit
- Was noch?

5



2. Die Methoden des Marketings anwenden

- A. Methoden die helfen, (sich) die richtigen Fragen zu stellen
- Die ‘grundlegenden’ C’s, P’s und S’s
 - Die «SWOT» Analyse
 - Pareto (80/20)
- B. Methoden die es erlauben, einen überzeugenden Businessplan zu machen!
- C. Konkurrenzanalyse

6

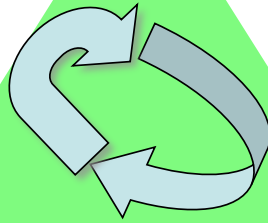


Marktanalyse

Marketing Mix
(Entscheidungen)

C's

Context
Clients
Consumers
Competitors
Company
Channels
Costs
...



P's

Positionierung
Produkt & Leistungen
(Segmente)
Preis
"Place"
Promotion
...

Einführung

S's

Strategie, Struktur, Systeme, Staff, Skills, Style, Shared Values

7



Die P's:

- Positionierung?
- Produkt- und Dienstleistungspalette?
- Zu welchem Preis?
- Mittels welcher Vertriebskanäle (*Place*)?
- Mit welchen Kommunikationsmitteln (Promotion)?
- Mit den richtigen Personen?

8

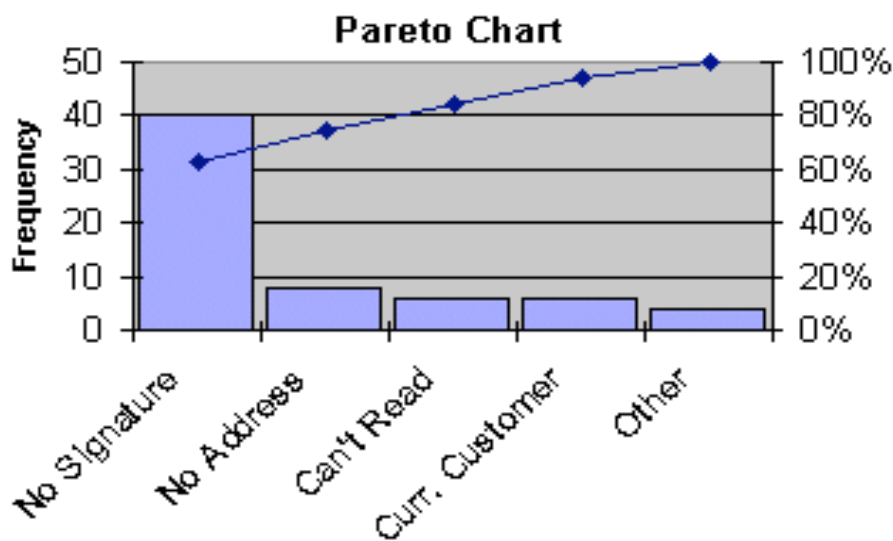


SWOT Analyse

Strengths (Stärken)	Opportunities (Chancen)
Weaknesses (Schwächen)	Threats (Risiken)

9

Das Pareto-Diagramm oder 80/20



- 20% der Arbeit bringt 80% des Resultats
- was für die zu erstellende Analyse oft ausreicht

10

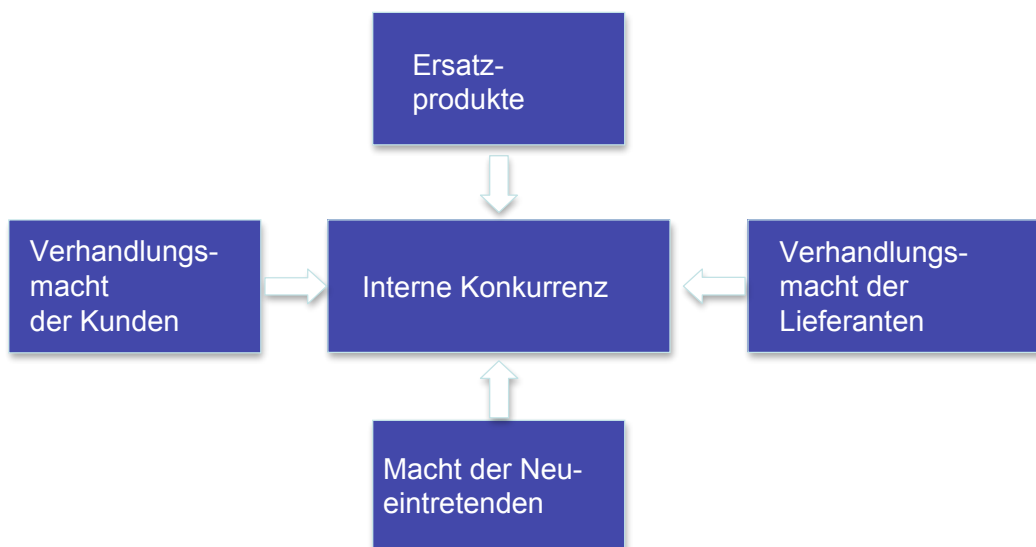


2. Die Methoden des Marketings anwenden

- A. Methoden, die helfen, (sich) die richtigen Fragen zu stellen
- B. Methoden, die es erlauben, einen überzeugenden Businessplan zu erstellen!
 - **Porter-Diagramm der fünf Stärken**
 - **Marktpositionierungsdiagramm**
 - **Lebenszyklusdiagramm**
- C. Konkurrenzanalyse

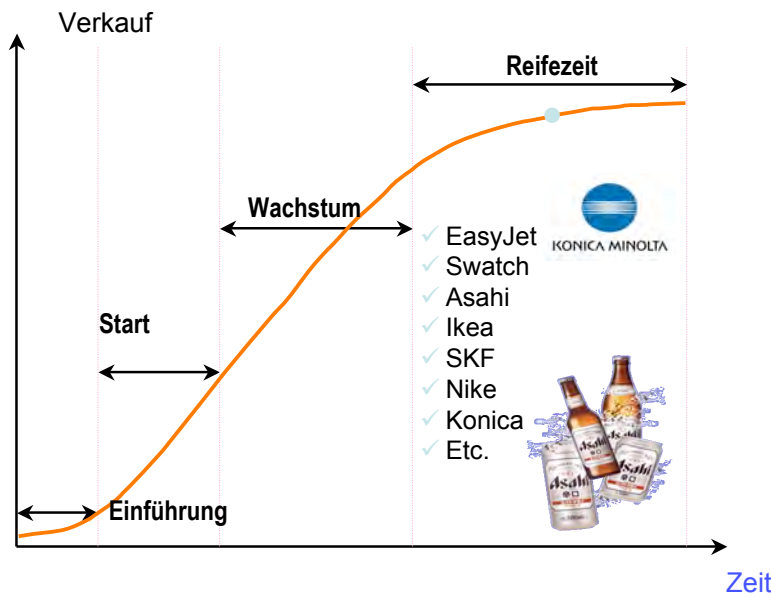
11

Modell der fünf Stärken von Michael Porter



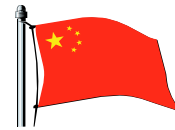
12

Lebenszyklusanalyse



- Wo befinden wir uns im Zyklus?

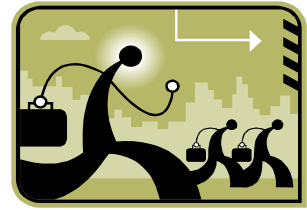
- Geografische, kulturelle, sozio-ökonomische, ... Elemente.



Die Boston-Matrix (Lebenszyklus-Matrix)



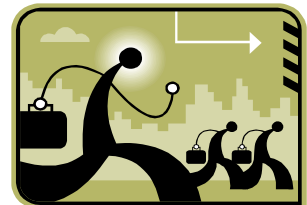
	Kleiner Marktanteil	Grosser Marktanteil
Wachstumsmarkt	Problemkind 	Rising star
Reifer Markt	Dog 	Cash cow



2. Die Methoden des Marketings anwenden

- A. Methoden, die helfen, (sich) die richtigen Fragen zu stellen
- B. Methoden, die es erlauben, einen überzeugenden Businessplan zu machen!
- C. Konkurrenzanalyse
 - Informationssuche
 - Strategische Positionierung

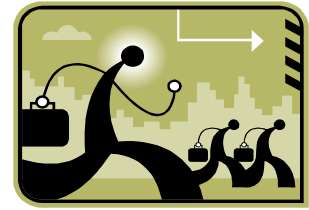
15



Konkurrenzanalyse

- Wer sind meine Konkurrenten heute? Morgen?
- Was haben sie für Marktanteile? Wie ist die Entwicklung?
- Was haben sie für Strategien? Wie und weshalb werden sie die Strategien ändern?
- Was sind die langfristigen Ziele der Konkurrenten?
- Was sind ihre echten Stärken? Ihre echten Schwächen?
- Wie werden sie auf uns reagieren?

16



Informationsquellen

veröffentlichte

- Jahresberichte
- Wissenschaftliche Publikationen
- Presseartikel
- Stellenanzeigen
- Internet
- Reden des Managements
- Patentanmeldungen

auf dem Markt

- Verkaufskraft
- Lieferanten
- *Reverse engineering*
- Aktive Beobachtung
- Interview

17

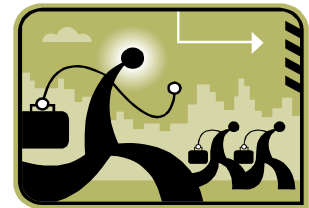


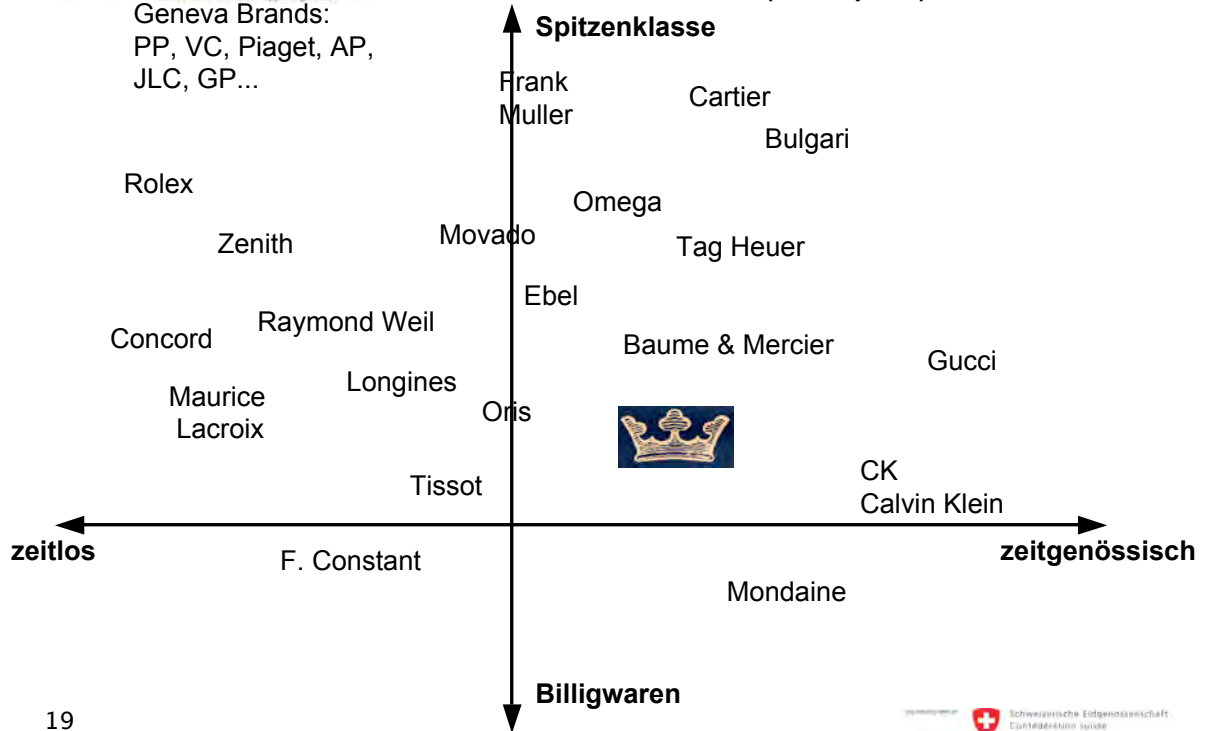
Diagramm der strategischen Positionierung

- Wo situiert sich Ihr Angebot im Markt in Bezug auf die anderen?
- Welches sind die zwei Dimensionen, die den Markt umschreiben?

18

Geneva Brands:
PP, VC, Piaget, AP,
JLC, GP...

Strategische Positionierung (Beispiel)



Zusammenfassung

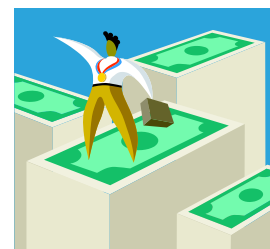
- Think !
- Synthese - Priorisieren – 80/20 Regel
- Der Kunde im Zentrum aller Überlegungen



Viel Glück!

und

*Herzlichen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!*



Seminar „NRP – vom Programm zu erfolgreichen Projekten“, 11. und 12. September 2008, Ittingen
Séminaire „NPR – du programme aux projets couronnés de succès“, 11 et 12 septembre 2008, Ittingen

Literatur und Links Littérature et Internet

HEINTEL M. (2005): Regionalmanagement in Österreich, Professionalisierung und Lernorientierung, S. 72 ff

HEEB J., BELLWALD S. & ALLEMANN H. (2008): Praxisleitfaden für erfolgreiche Regionalentwicklungsprojekte, SECO, Bern, 36 S.

HEEB, J. et al. (2007): Akteurplattformen und systemisches Veränderungsmanagement für nachhaltige Entwicklungsprozesse in den Alpen – Ein Methodenrahmen für Akteure. Im Auftrag des Nationalen Forschungsprogramms 48 "Landschaften und Lebensräume in den Alpen" 42 S.

HEINTEL M. (2005): Regionalmanagement in Österreich, Professionalisierung und Lernorientierung, S. 72 ff

LIETKE, H.-D. & KUNOW, I. (2004). Projektmanagement, 4. Auflage. Haufe Verlag, 126 S.

OSTERHOLD, G. (2000): Veränderungsmanagement - Visionen und Wege zu einer neuen Unternehmenskultur, Falken & Gabler Verlag, 151 S.

ÖSTERREICHISCHES LEBENS MINISTERIUM (2008): Handbuch Lernende Regionen (Teil 1: Bundesweite Instrumente, Teil 2: Grundlagen, Teil 3: Strategieentwicklung)

<http://www.seco.admin.ch/themen/00476/00496/00498/00504/index.html?lang=de> : Pilotprojekte der neuen Regionalpolitik

<http://www.seco.admin.ch/themen/00476/00496/00498/00504/index.html?lang=de> : NRP-Workshop: „Wie werden innovative NRP-Projekte generiert?“, Freitag, 20. Mai 2005

<http://hermann.rogowski.de/murmelpdf> : Eine von vielen Beschreibungen der Methode der „Murmeltunde“

<http://www.zurbonsen.de/werkzeuge/worldcafe.htm> : Eine von vielen Beschreibungen der Methode „World Café“

Name - nom	Vorname - prénom	Firma/Institution - entreprise/institution	Funktion - fonction	Adresse - Rue, n°	PLZ - NP	Ort - localité	Telefon - téléphone	Email
Andry	Claudio	Wirtschaftsforum - Regionalentwicklung	Regionalmanager	Cuoir 11	7556	Ramosch	081 860 11 38	info@andry-fiduziari.ch
Anton	Pascale	Promotion économique du canton de Fribourg	Economiste	Avenue de Beauregard 1	1700	Fribourg	026 425 87 00	promfr@fr.ch
Baumgartner	Danielle	Amt für Wirtschaft	Fachstelle Regionalentwicklung	Davidstrasse 35	9001	St.Gallen	071 229 42 96	danielle.baumgartner@sg.ch
Bellwald	Sebastian	Planval AG	Projektleitung regiosuisse	Hofjistrasse 5	3900	Brig	027 922 40 80	sebastian.bellwald@regiosuisse.ch
Bernhard	Thomas	IC Infraconsult	Berater	Bitzinsstrasse 40	3006	Bern	031 359 24 34	thomas.bernhard@infraconsult.ch
Berz	Thomas	Berz Hafner + Partner AG	Planer	Postfach 575	3000	Bern 14	031 388 60 65	t.berz@berz-hafner.ch
Bianchi	Gabriele	RLVM Regione Locarnese e Vallemaggia	Segretario regionale	Via F. Rusca 1	6600	Locarno	091 751 26 27	rlvm@bluewin.ch
Bonderer	Kristin	Planval AG	Teammitglied regiosuisse	Laupenstrasse 20	3008	Bern	031 398 40 10	kristin.bonderer@regiosuisse.ch
Buchillier	Jean-Marc	Association pour le développement du Nord Vaudois ADNV	Direktion und Wirtschaftsförderung	Place de la Tannerie 3	1400	Yverdon-les-Bains	024 425 55 20	contact@adnv.ch
Cafilisch	Michael	Amt für Wirtschaft und Tourismus	Leiter Tourismusentwicklung	Grabenstrasse 1	7000	Chur	081 257 23 73	michael.cafilisch@awt.gr.ch
Chardon	Katia	Association Région Val-de-Travers	Secrétaire régionale	Place de la Gare 16	2114	Fleurier	079 292 68 16	katia.chardon@ne.ch
Conradin	Katharina	seecon gmbh	Teammitglied regiosuisse	Laurenztorngasse 8	5000	Aarau	079 660 38 66	katharina.conradin@regiosuisse.ch
Conti	Ario	Alpine Foundation for Life Sciences	Directeur		6718	Olivone	079 278 88 84	ario.conti@ti.ch
Daetwyler	Francis	Association RUN	Collaborateur scientifique	Leopold Robert 36	2301	La Chaux-de-Fonds	032 889 76 04	francis.daetwyler@ne.ch
Dandrea	Ursula	Comune di Blenio	Municipale		6719	Aquila	079 304 36 44	ursula.d@ticino.com
Deér	Stefan	Deér Gugger Partner	Projektleitung regiosuisse	Scheffelstrasse 1	9004	St.Gallen	071 243 10 83	stefan.deer@regiosuisse.ch
Dell'Acqua	Patricia	Service de l'économie - Office du développement économique et regional	Gestionnaire	Le Château	2001	Neuchâtel	032 889 68 17	oder@ne.ch
Della Vedova	Alessandro	Regione Valposchiavo	Presidente	Magazzini comunali	7743	Brusio	081 834 79 42	segretariato@regione-valposchiavo.ch
Devaud	Sandrine	Région Glâne-Veveyse	Responsable de projets	Rue du Château 112	1680	Romont	026 651 90 50	info@rgv.ch
Duruz	Eric	ADAEV Vallée de Joux	directeur	CP 57	1347	Le Sentier	021 845 90 91	adaev@valleedejoux.ch
Dutli	Anna-Rita	Regio Frauenfeld	Präsidentin	Schlossmühlestrasse 7	8501	Frauenfeld	052 724 52 84	info@regiofrauenfeld.ch
Egli	Regula	Staatssekretariat für Wirtschaft SECO - Direktion für Standortförderung	Regional- und Raumordnungspolitik	Effingerstrasse 27	3003	Bern	031 324 73 48	regula.egli@seco.admin.ch
Egli	Heinz	Regio Frauenfeld	Geschäftsführer	Schlossmühlestrasse 7	8501	Frauenfeld	052 724 52 84	info@regiofrauenfeld.ch
Favre	Geneviève	SAB Schweiz. Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete	Wissenschaftliche Mitarbeiterin	Seilerstrasse 4	3000	Bern	031 382 00 44	genvieve.petite@sab.ch
Friche	Michel	République et Canton du Jura - Service de l'économie	Chargé de projets	Rue de la Préfecture 12	2800	Delémont	032 420 52 17	michel.friche@jura.ch
Frutiger	Céline	République et Canton du Jura - Service de l'économie	Responsable NPR	Rue de la Préfecture 12	2800	Delémont	032 420 52 13	celine.frutiger@jura.ch
Gerber	Alfred	Pro Zürcher Berggebiet	Geschäftsführer	Hofwiesenstrasse 14	8330	Pfäffikon ZH	044 952 10 11	pzb@bluewin.ch
Germann	Marietta	Netzwerkstelle Ostschweiz Interreg ABH - Staatskanzlei	Verantwortliche Netzwerkstelle	Regierungsgebäude	9001	St.Gallen	071 229 75 03	marietta.germann@sg.ch
Ghisolfi	Nadia	Regione Tre Valli	Aggiunta Segretaria Animatrice	Via Croce 16	6710	Biasca	091 873 00 90	segretariato@regionetrevalli.ch
Gigandet	Pauline	Fondation Rurale Interjurassienne	Chargée de projets	Beau-Site 9	2732	Loveresse	032 420 80 62	pauline.gigandet@frj.ch
Gisler	Gabriel	Landw. Zentrum Ebenrain	Fachstelle Melioration	Ebenrainweg 27	4450	Sissach	061 552 21 93	gabriel.gisler@bl.ch
Grob	Ueli	BAK Basel Economics	Ökonom	Güterstrasse 82	4002	Basel	061 279 97 38	ueli.grob@bakbasel.com
Gruber	Véronique	Promotion économique du canton de Fribourg	Economiste	Avenue de Beauregard 1	1700	Fribourg	026 425 87 00	gruberv@fr.ch
Gschwend	Marcus	Amt für Wirtschaft und Tourismus	Leiter Regionalentwicklung	Grabenstrasse 1	7000	Chur	081 257 30 89	marcus.gschwend@awt.gr.ch
Gueissaz	Caroline	VZ&A Vaccani, Zweig & Associates	Management Consultant	Rue de l'Evoles 2	2000	Neuchâtel	032 710 07 87	caroline.gueissaz@bluewin.ch
Hascher	Hermine	Thurgauer Bauernverband	Geschäftsführerin	Amriswilerstrasse 50	8570	Weinfelden	071 626 28 88	info@tgv.ch
Heeb	Johannes	seecon international gmbh	Projektleitung regiosuisse	Bahnhofstrasse 2	6110	Wolhusen	079 366 68 50	johannes.heeb@regiosuisse.ch
Hein	Silke	AGRIDEA	Fachmitarbeiterin	Eschikon 28	8315	Lindau	052 354 97 00	silke.hein@gmx.net
Hilfiker	Martin	Regione Mesolcina	Operatore Economico	CP 208	6535	Roveredo	091 827 45 47	info@regionemesolcina.ch
Holke	Tilman	RAWI Kanton Luzern	Projektleiter NRP	Murbacherstrasse 23	6002	Luzern	041 228 64 31	tilman.holke@lu.ch
Hoppler	Fritz	Die Regionen Graubünden	Geschäftsführer	Bröl 25	7546	Ardez	081 860 04 60	regionen.gr@bluewin.ch
Hosennen	Tamar	Schweiz. Bauernverband	Verantwortliche Regionalpolitik	Laurstrasse 10	5201	Brugg	056 462 51 11	tamar.hosennen@sbv-usp.ch
Hotan	Ernst	Verein aargauSüd - Wirtschaftsförderung	Geschäftsführer	Rotenbühl 533	5708	Birrwil	062 772 37 26	gf@aargausued.ch
Imoberdorf	Bernhard	REGION GOMS	Geschäftsführer		3985	Münster	027 973 10 73	region@goms.ch

Name - nom	Vorname - prénom	Firma/Institution - entreprise/institution	Funktion - fonction	Adresse - Rue, n°	PLZ - NP	Ort - localité	Telefon - téléphone	Email
Inderbitzin	Jürg	Hochschule Luzern Wirtschaft	Projektleiter	Zentralstrasse 9	6002	Luzern	041 228 41 51	jinderbitzin@hsw.fhz.ch
Kauer	Michael	SGH Schweiz. Gesellschaft für Hotelkredit	Leiter Beratung	Gartenstrasse 25	8027	Zürich	044 209 16 16	mkauer@sgh.ch
Keller	Stefanie	Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton Thurgau	Fachstelle Regionalentwicklung	Egelmoosstrasse 1	8580	Amriswil	071 410 27 49	stefanie.keller@tg.ch
Kopp	Margrit	REV Nidwalden / Engelberg	Geschäftsführerin	Dorfplatz 7a	6371	Stans	041 618 76 65	rev@n.ch
Kraft	Ursula	Service du développement économique - Département de l'économie et du territoire	Chefin der Geschäftseinheit	Case postale 478	1951	Sion	027 606 73 80	ursula.kraft@admin.vs.ch
Krappitz	Uwe	Planval AG	Teammitglied regiosuisse	Hofjistrasse 5	3900	Brig	+49 170 410 42 09	krappitz@gmx.de
Kropac	Michael	seecon gmbh	Teammitglied regiosuisse	Laurenztorngasse 8	5000	Aarau	078 872 67 44	michael.kropac@regiosuisse.ch
Kuonen	Josef-A.	Region Brig-Aletsch	Geschäftsleiter	Kehrstrasse 12	3904	Naters	027 923 85 84	region.brig.aletsch@spectraweb.ch
Lachat	Guillaume	ARJB Association régionale Jura-Bienne	Secrétaire régional	Route de Sorvillier 24	2735	Bévilard	032 492 71 30	info@arjb.ch
Lo Ricco	Sandrine	Coordination régionale Interreg - Arc jurassien	Collaboratrice scientifique	Rue de la Paix 13	2300	La Chaux-de-Fonds	032 889 76 19	sandrine.loricco@ne.ch
Lowiner	Geri	Planval AG	Teammitglied regiosuisse	Hofjistrasse 5	3900	Brig	027 922 40 80	gerhard.lowiner@regiosuisse.ch
Lüthi	Hans-Peter	NW Contact - Wirtschaftsförderung Nidwalden	Leiter Wirtschaftsförderung	Dorfplatz 7a	6371	Stans	041 618 76 64	hans-peter.luethi@nw.ch
Marcozzi	Marco	Regione Malcantone	Segretario regionale	Viale Regina 9	6982	Agno	091 610 16 30	segretaria@regionemalcantone.ch
Marthaler	Ralph	Ref. Kirchen Bern-Jura-Solothurn	Beauftragter reg. Entwicklung	Schwarztorstrasse 20	3001	Bern	032 385 16 49	ralph.marthaler@refbejuso.ch
Martrou	Véronique	Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) - Développement économique	Leiterin NRP	Rue Caroline 11	1014	Lausanne	021 316 60 12	veronique.martrou@vd.ch
Massa	Alessandro	ORC	Segretario regionale	Ca' Rossa	6537	Grono	091 820 38 10	alessandro.massa@moesano.ch
Mathis	François	ARS (région Sion)	Secrétaire régional	Av. Ritz 31	1950	Sion 2	027 323 61 55	mathis@ars-sion.ch
Michael	Maurizio	puntoBregagli	Teammitglied regiosuisse	Ufficio di sviluppo	7603	Vicosoprano	081 834 01 10	michael@puntobregaglia.ch
Michlig	Roger	HES-SO Wallis - Institut Wirtschaft & Tourismus	Projektleiter	TechnoArk 3	3960	Siders	027 606 90 02	roger.michlig@hevs.ch
Müller	Patrick	Ferienregion Heidiland	Projektleiter	Städtchenstrasse 43	7320	Sargans	081 720 08 25	patrick.mueller@heidiland.com
Nicca	Caspar	regio Viamala	Geschäftsleiter	Neudorfstrasse 58	7430	Thuisis	081 651 30 94	admin@regioviama.ch
Obrist	Robert	FiBL	Projektleiter	Acherstrasse	5070	Frick	062 865 72 21	robert.obrist@fibl.org
Oleggini	Matteo	Co.re.ti.	Segretario	via die Gaggini 3	6500	Bellinzona	091 826 19 38	segretariato@coreti.ch
Parvex	François	SEREC	Project Manager	Via Battaglini	6950	Tesserete	091 943 61 63	parvex@serec.ch
Raab	Christian	Volkswirtschaftsdirektion Kanton Uri	Leiter NRP - Fachstelle Uri	Klausenstrasse 4	6460	Altdorf	041 875 28 91	christian.raab@ur.ch
Ratti	Fiorenza	Sezione Promozione Economica - Canton Ticino	Capo sezione promozione economica	S. Francini 17	6500	Bellinzona	091 814 35 42	fiorenza.ratti@ti.ch
Rey	Michel		économiste - consultant	Rte Claie-aux-Moines	1090	La Croix (Lutry)	021 791 54 73	michelrey42@bluewin.ch
Rey-Bellet	Luciano	Chablais Region ARMS	Collaborateur	Place Centrale 3	1870	Monthey	024 471 15 15	luciano.rey-bellet@chablais.ch
Roos	Guido	Regio HER	Projektleiter NRP	Bahnhofstrasse 8a	6110	Wolhusen	041 491 02 80	g.roos@regioher.ch
Rothenhühler	André	ARJB Association régionale Jura-Bienne	Secrétaire régional	Route de Sorvillier 24	2735	Bévilard	032 492 71 30	rothenhuhler@arjb.ch
Ruch	Manuel	Association pour le développement de la Haute-Sarine (ADHS)	Secrétaire régional	17 av. de Granges-Paccot	1700	Fribourg	026 400 08 00	adhs@haute-sarine.ch
Ryffel	Annelise	beco Berner Wirtschaft - Tourismus und Regionalentwicklung	Projektleiterin	Münsterplatz 3	3011	Bern	031 633 40 76	annelise.rffel@vol.be.ch
Saladin	Franz	Handelskammer beider Basel	Bereichsleiter	Aeschenvorstadt 67	4010	Basel	061 270 60 76	f.saladin@hkbb.ch
Salchner	Günter	Regionalentwicklung Ausserfern REA	Regionalmanager und Geschäftsführer	Kohlplatz 7	A-6600	Pflach	+43 5672 62387	rea@allesausserfern.at
Sauer	Alexandra	Universität Basel	Wissenschaftliche Assistentin	Klingelbergstrasse 50	4056	Basel	061 267 04 28	alexandra.sauer@unibas.ch
Schmid	Bruno	Regio HER	Geschäftsführer	Bahnhofstrasse 8a	6110	Wolhusen	041 490 02 80	b.schmi@regioher.ch
Schmidt	Stephan	Universität Basel	Doktorand	Klingelbergstrasse 50	4056	Basel	061 267 04 38	stephan.schmidt@uni-greifswald.de
Schmoutz	Véronique	Région Glâne-Veveyse	Secrétaire régionale	Rue du Château 112	1680	Romont	026 651 90 50	info@rgv.ch
Schuster	Gerhard	Rundum mobil GmbH - Büro für Mobilität	Geschäftsleitung	Obere Hauptgasse 20	3600	Thun	033 222 22 44	g.schuster@rundum-mobil.ch
Seelhofer	Paul	Deér Gugger Partner	Teammitglied regiosuisse	Scheffelstrasse 1	9004	St.Gallen	071 243 10 82	paul.seelhofer@regiosuisse.ch
Sfar	Doris	Deér Gugger Partner	Teammitglied regiosuisse	Rue d'Orbe 37	1400	Yverdon-les-Bains	078 818 81 90	doris.sfar@regiosuisse.ch
Stokar	Martin	Staatssekretariat für Wirtschaft SECO	Leiter Wissenssystem Neue Regionalpolitik	Effingerstrasse 27	3003	Bern	031 322 28 83	martin.stokar@seco.admin.ch
Stutz	Hans Peter	Idee Seetal AG	Geschäftsführer	Baldeggstrasse 20	6280	Hochdorf	041 914 24 60	stutz@seetal.ch
Thoresen	Isabel P.	Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton Aargau	Projekte Standortentwicklung	Rain 47	5001	Aarau	062 835 19 66	isabel.p.thoresen@ag.ch
Vivone	Maria	RUN / BAR	RUN / BAR	Av. L.-Robert 36	2301	La Chaux-de-Fonds	032 889 46 83	maria.vivone@ne.ch
Vuilleumier	Benedict	Volkswirtschaftsdepartement AI - Wirtschaftsförderung	Leiter Wirtschaftsförderung	Marktgasse 2	9050	Appenzell	071 788 94 44	benedict.vuilleumier@vd.ai.ch
Walter	Gerhard	Service du développement économique - Département de l'économie et du territoire	Case manager	Case postale 478	1951	Sion	027 606 73 70	gerhard.walter@admin.vs.ch

Name - nom	Vorname - prénom	Firma/Institution - entreprise/institution	Funktion - fonction	Adresse - Rue, n°	PLZ - NP	Ort - localité	Telefon - téléphone	Email
Weber	Hans	Verein Region Thal	Regionssekretär	Postfach 255	4710	Balsthal	062 386 12 30	hans.weber@regionthal.ch
Will	Jörg	IGM Interessengemeinschaft Miscanthus	Präsident	Kuhmatt 7	4913	Bannwil	062 963 08 30	joergwill@bluewin.ch
Winkler	Rabea	Hochschule Luzern Wirtschaft	Wissenschaftliche Mitarbeiterin	Zentralstrasse 9	6002	Luzern	041 228 99 78	rabea.winkler@hslu.ch
Woeffray	Bernard	RUN / BAR	Direction	Leopold Robert 36	2300	La Chaux-de-Fonds	032 889 38 95	bernard.woeffray@ne.ch
Wyer	Josef	REV Rigi-Mythen	Präsident	Bahnhofstrasse 4	6403	Küssnacht a.R.	041 850 59 36	wtw@bluewin.ch
Zanetti	Lorenzo	Wirtschaftsförderung Kanton Solothurn	Projektleiter	Untere Sternengasse 2	4509	Solothurn	032 627 94 51	lorenzo.zanetti@awa.so.ch
Zanni	Dario	Regione Tre Valli	Segretario - Animatore	Via Croce 16	6710	Biasca	091 873 00 90	segretariato@regionetrevalli.ch
Zehnder	Edith	Amt für Wirtschaft des Kantons Schwyz	Fachbereich Regionalpolitik + Tourismus	Postfach 1187	6431	Schwyz	041 819 16 43	edith.zehnder@sz.ch
Zuchuat	Jean-Christophe	Bureau d'études JC Zuchuat	Teammitglied regioisuisse	Ch. de la Baume 21	1803	Chardonne	041 819 16 43	j.c.zuchuat@sunrise.ch