

# Protokolleintrag vom 17.09.2008

2008/422

Postulat der Grüne-Fraktion vom 17.9.2008:

## Ansiedlung von Unternehmen, Massnahmenplan

Von der Grüne-Fraktion ist am 17. September 2008 folgendes Postulat eingereicht worden:

Der Stadtrat wird gebeten zu prüfen, dem Gemeinderat eine Strategie und einen Massnahmenplan vorzulegen, welcher zum Ziel hat, innert weniger Jahre, am Standort Zürich

- ausser dem Finanzbereich andere Branchen mit namhaften Arbeitsplatz- und Steuer-Volumen anzusiedeln,
- Branchen zu fördern, die Dienstleistungen und Produkte mit nachhaltiger und energetisch sinnvoller Wirkung herstellen und anbieten,
- die Ansiedlung von KMU besonders fördert, indem für diese attraktive Rahmenbedingungen geschaffen werden, allenfalls auch durch günstigen Gewerbe- und Büroraum,
- Wohnraum sicherstellt, welcher es auch KMU ermöglicht, dass deren Mitarbeitenden und Familien in der Stadt Zürich wohnen können.

Begründung:

Die Anfälligkeit der Stadt Zürich bei schlechtem Geschäftsgang im Finanzbereich hat sich erneut gezeigt. Zwar hat dies der Stadtrat schon längst erkannt, und er unternimmt einiges und das durchaus auch erfolgreich, um andere Firmen in Zürich anzusiedeln. Offenbar reicht dies aber nicht.

Nebst den Standortfördermassnahmen im Rahmen von grösseren Verbunden, wie Greater Zürich Area Standortmarketing, ist es notwendig, die Stadt eigenen Interessen separat und noch stärker zur Geltung zu bringen.

Wir tragen eine grosser Verantwortung in erster Linie gegenüber der Bevölkerung und den hier angesiedelten Institutionen: Wirtschaftliche Einbrüche, wie sie der Finanzsektor erfahren hat, und sich auf den Steuerertrag, allenfalls auch auf die Arbeitsplätze derart stark auswirken, müssen vor allem von den Steuerzahlenden in der Stadt aufgefangen werden.

Die Standortförderung ist derart auszubauen, dass unterschiedliche Branchen sich hier ansiedeln, welche - im Idealfall - bei Krisen nicht in gleicher Weise darunter leiden. Dazu gehören auch KMU, die erwiesenermassen krisenresistentere Arbeitsplätze anbieten. Oft sind diese zudem für „grosse Player“ in einer Branche interessante Partner.