

Interreg III B

Human capital in European peripheral regions

Brain-Drain Brain-Gain

Erfahrungsbericht von Projektverantwortlichen

Daniel Matti, dipl. Geograph, lic. phil. nat., NDS Evaluation

**INTERFACE** Politikstudien, Luzern

Lucerne University of  
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE  
LUZERN**



**INTERFACE**

Institut für Politikstudien

## Inhalt

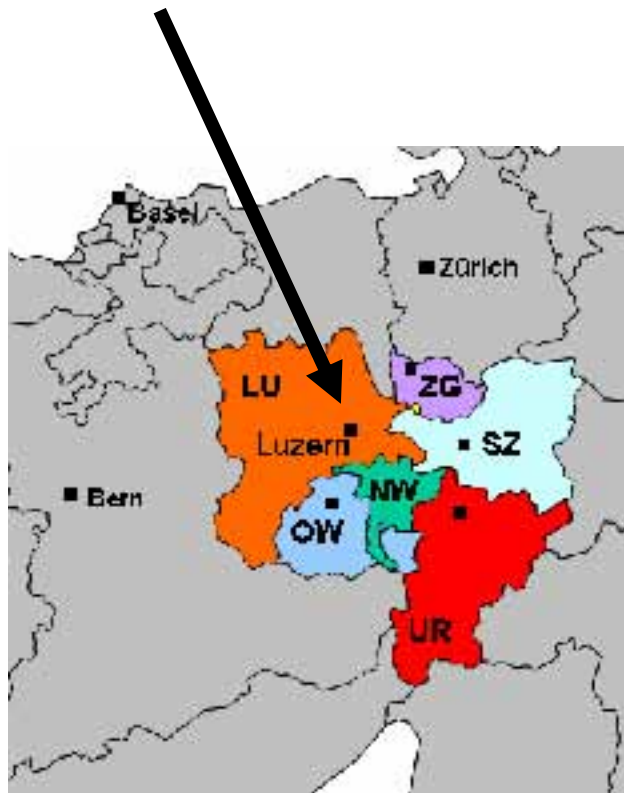
- Projekt „Brain-Drain Brain-Gain“
- Erfahrungen eines Interreg-Partners



Partner  
Interreg-Projekt Brain-Drain Brain-Gain

**Zentralschweiz (CH)**

Hochschule LU Soziale Arbeit  
Interface Politikstudien



**Twente (NL)**

University of Twente,  
Enschede School of  
Business, Government &  
Technology



**Westpfalz (D)**

Zetis GmbH,  
Kaiserslautern, IHK



## Ziele

## Interreg-Projekt Brain-Drain Brain-Gain

1. Analyse der Ab- und Zuwanderung von Hochqualifizierten aus wirtschaftlichen Randregionen
2. Schaffung einer Problemwahrnehmung in den beteiligten Regionen
3. Partizipative Entwicklung von Massnahmen mit Betroffenen



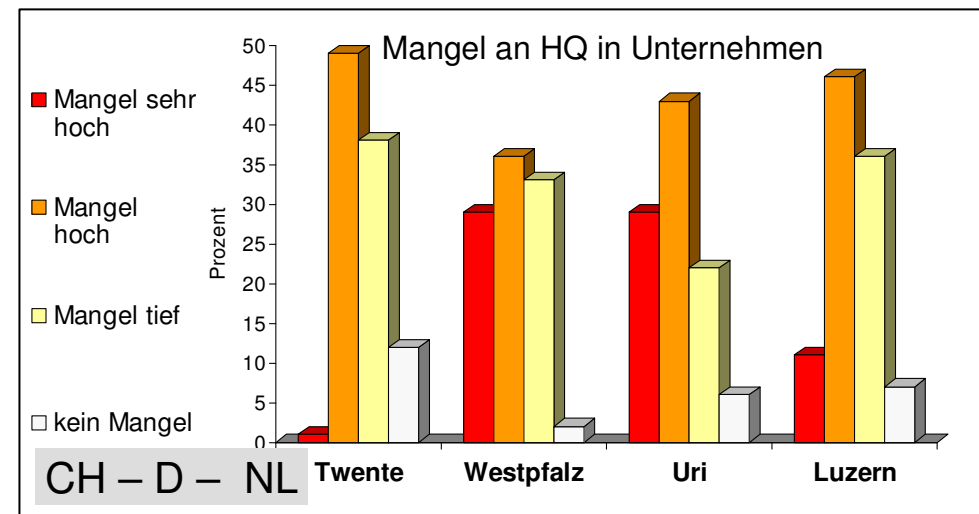
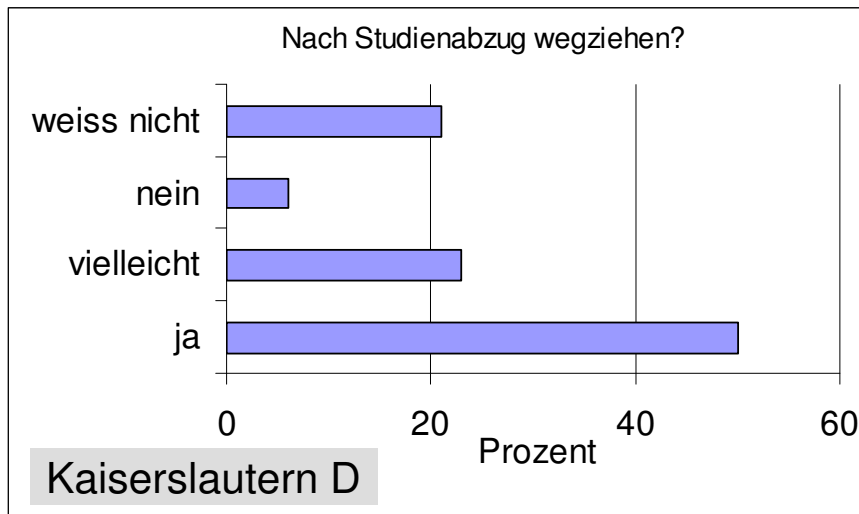
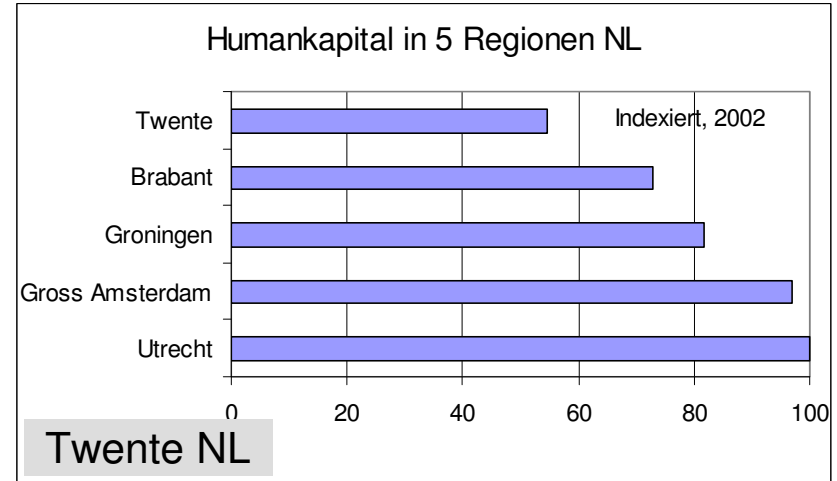
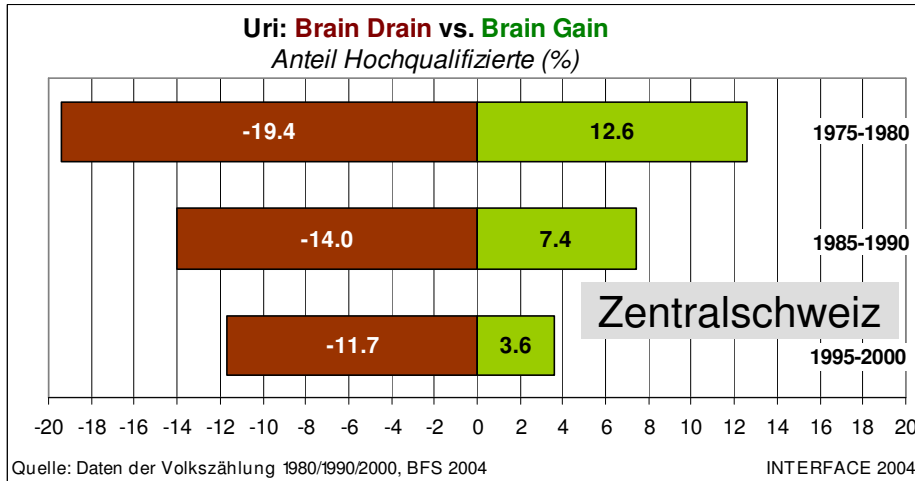
## Problemanalyse

### Verschiedene Sichtweisen des Problems Brain-Drain Brain-Gain

1. **Migrationssaldo** einer Region
2. **Anteil der Hochqualifizierten** an der Bevölkerung
3. Verlust von **Steuerkraft** durch Abwanderung von Steuerzahlern
4. Verlust von **sozialem und kulturellem Kapital**
5. Mangel an hochqualifizierten **Arbeitskräften** in der Region
6. Zu wenig **Arbeitsplätze** für Hochqualifizierte in der Region
7. Bilanz der **Zu- und Abwanderung von Hochqualifizierten** in einer Region



# Problemanalyse Wanderungsbewegungen von Hochqualifizierten



## Einige Schlussfolgerungen Interreg-Projekt Brain-Drain Brain-Gain

- Problemwahrnehmung ist entscheidend für die Entwicklung von Massnahmen
- Problemwahrnehmung kann verändert werden (ist nicht statisch)
- Quantitative Analysen sind ein wichtiges Element der Überzeugungsarbeit
- Fokussierung auf den Brain-Gain
- Massnahmen gegen den Brain-Drain und zur Förderung des Brain-Gain müssen von den Betroffenen und/oder zusammen mit den Betroffenen entwickelt werden

*Mehr Informationen: [www.brain-drain.org](http://www.brain-drain.org)*

Massnahmen in den drei Regionen  
Interreg-Projekt Brain-Drain Brain-Gain



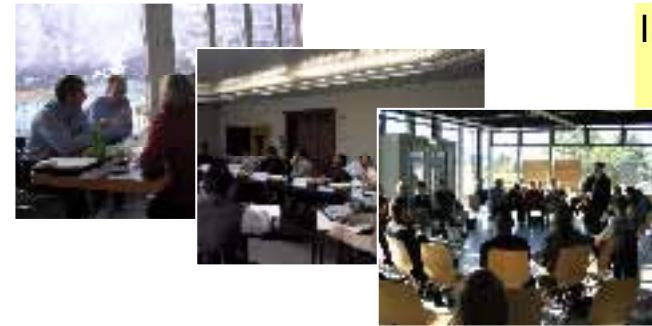
# Produkte Interreg-Projekt Brain-Drain Brain-Gain

**Berichte  
Regionalberichte  
Poster**

**Website  
Publikationen  
Newsletter  
Flyer**

**Uri pflegt den Verstand**

The collage shows various project outputs: a report cover with 'IHK Zetis' and 'INTERFACE' logos; a poster titled 'Brain Drain and Brain Gain: Human capital in European peripheral regions'; a website screenshot with 'www.brain-drain.org'; and a flyer with the headline 'Uri pflegt den Verstand'.



**Interviews  
Workshops  
Grossgruppen  
Konferenzen  
Exkursionen**

**BRAIN DRAIN  
BRAIN GAIN**

**Human capital in European peripheral regions:  
Brain Drain and Brain Gain**

**Schlusskonferenz am 15. Juni 2007  
Alpbach und Luzern**

**INTERNAT. SCHLUSSKONFERENZ MIT PARTNERN & STAKEHOLDERN**

The poster features the project logo, title, and date. At the bottom, it lists partner logos including IHK Zetis, University of Toronto, and INTERFACE, along with the European Union flag.



## Erfahrungen Interreg III B (IV B)

**Sechs mögliche Scheiterungsgründe  
für den Interreg-Hindernislauf**

- EXIT ?** ■ Antragsverfahren
- EXIT ?** ■ Projektstart – Projektpartner
- EXIT ?** ■ Projektstart – Regionen
- EXIT ?** ■ Administration
- EXIT ?** ■ Umsetzung
- EXIT ?** ■ Abschluss, Berichterstattung



## Erfahrungen Interreg III B (IV B) Antragsverfahren

### (1) HOHE HÜRDEN GLEICH ZU BEGINN

**EXIT?**

- Freie Management-Ressourcen beim Leadpartner sichern/prüfen
- Niemand wartet auf Schweizer Interreg-Partner: aktive Partnersuche, „Klinkenputzen“, Beziehungen (besser als Plattform), Misserfolge, Portfolio
- ergänzende oder verstärkende Kompetenzen der Partner? (strategisch)
- Hohe formal-inhaltliche Anforderungen, hoher Zeitbedarf (ca. 1 Jahr)
- Zusammenarbeit mit Projektpartnern in dieser Phase testen/klären

## (2) UNTERSCHÄTZT UND ABGESCHRECKT?

**EXIT?**

- Lange Vorphase einplanen (Irrwege, fremde Partner, Verständnis, Mehrsprachigkeit, Arbeitskultur, Ziele, Begriffe)
- Persönliche Kontakte/Meetings aufbauen/stärken (kein „Management by Email“)
- kleines Projekt (3 Regionen): Vorteil schlankes Projektmanagement, Nachteil Vernetzung
- ‘sprachliche‘ Abstimmung nicht vernachlässigen (z.B. bei Exkursionen, Regionsberichten, Tagungen)

### (3) WER ZU SPÄT KOMMT....

**EXIT?**

- Frühe, sorgfältige Auswahl der regionalen Stakeholder (Innovation, Motivation, Kompetenzen, Einfluss, ...)
- Regionen & Stakeholder so früh wie möglich kontaktieren, stets einbinden, stets informieren (Aufbau des partizipativen Prozesses)
- Informationsfluss mit Schweizer Interreg-Koordinationsstellen sicherstellen, aktiver Einbezug wo möglich (Partnermeetings, Stakeholdertreffen, usw.)
- Formelle Unterstützungsentscheide schaffen Klarheit, bergen auch Risiken (Interreg-Fachstelle Zentralschweiz, ZVDK)
- Umsetzung von Massnahmen wichtig für Regionen („Analyse-Angst“)

#### (4) DER FORMULARKRIEG – EXCEL ÜBER ALLES

**EXIT?**

CH:

- kooperative & einfache Zusammenarbeit
- Angepasstes Reporting

EU:

- Hohe formale Anforderungen, umfangreiche Formulare
- Periodische Abrechnungen, Status Reports, Abgleich CH-EU
- Ressourcen für die transnationale Zusammenarbeit freistellen

## (5) HARTNÄCKIGKEIT UND TEAMARBEIT

**EXIT?**

- Partizipative Projekterarbeitung sichert Umsetzung
- Die Vernetzungsanstrengungen der ersten Phase zahlen sich aus
- Exkursionen mit regionalen Partnern durchführen (Prophet im eigenen Land...)
- Frühzeitig die Übergabe der Massnahmen an die regionalen Partner planen

## Erfahrungen Interreg III B (IV B) Abschluss

### (6) ...UND AUS DER SCHNAUF?

**EXIT?**

- Lange Planungsphase für Abschlusskonferenz
- Ein Interreg-Projektabschluss braucht nochmals viele Ressourcen (Synthese, Berichte, Reporting, Abrechnung, Berichterstattung, Konferenzen, Publikationen, Massnahmenübergabe, ...)



## Erfahrungen Interreg III B (IV B) Learnings

### LEARNINGS

- Kulturelle Unterschiede beinhalten auch die Arbeitskultur
- Die Partner bestimmen die Qualität der Umsetzung, der Leadpartner bestimmt die „Lebensqualität“ während des Projekts
- Investition in Partizipation lohnt sich immer
- Persönliche Kontakte und Austausch sind alles, Emails (fast) nichts
- Exkursionen und Projektbesichtigungen bringen grossen Mehrwert

