

Detaillierter Tätigkeitsbericht der Stabsstelle Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing im Ausschuss für Wirtschaft und Finanzen am 12. März 2012

1. Bereich Akquise (ca. 20% der Arbeitszeit)

Vermarktung von Gewerbeflächen:

Städtische Flächen:

Pflege vor Ort:

- neues Informationsschild GLP im Fachmarktzentrum, da hier bessere Präsenz
- Aktualisierung des alten GLP-Info-Schildes (Kontaktdaten)
- Überarbeitung der vorhandenen Firmeninformationen auf Schildern Gewerbegebiet Langendamm und Winkelsheide: veraltete, nicht mehr ansässige abgenommen; neue Firmen angeschrieben und Platzierung angeboten

Gedruckte Informationen:

- geplant im Rahmen der Wirtschaftsbroschüre
- Auflistung in der Darstellung von Gewerbeflächen in Zeitschriften

Internet:

- auf städtischer Internetseite überarbeitet: klare Struktur, damit Gewerbeflächen direkt zu finden sind, Bilder eingefügt, Text und Informationen überarbeitet und erweitert, fortlaufender Prozess, weiterhin optimierbar
- Pflege der Darstellung im Komsis-System (Datenbank für Nordwesten Deutschlands)
- Bundesweite Vermarktung durch Darstellung auf Immobilienplattform immopool.de, auch als eigenes Projekt herausgehoben dargestellt (erste Zugriffszahlen: seit Mitte Januar online, durchschnittlich 15 Besucher/Woche)

GLP:

- da Nachfrage nach kleineren Stücken (2-4000 qm) vorhanden: einen Teil (SO des Kreisels) parzelliert um dieser Nachfrage gerecht werden zu können
- **ANFRAGEN: 13**

Sonstige Flächen:

- zu Beginn alle Flächen laut Flächennutzungsplan durchgegangen, um Überblick zu bekommen über Potenzial für Anfrager, die nicht auf städtische Flächen wollen: sehr überschaubares Angebot, nur wenige Flächen vorhanden
- mit einem Anbieter gesprochen (Grundstück Winkelsheide), freut sich über Vermittlung, inzwischen drei Mal mit angeboten
- Reststück in Winkelsheide: Interessenten gefunden, Verkauf läuft

Sonstiges:

- Vergleichszahlen der Preise in Gewerbegebieten entlang der A29 erstellt
- Kasernengelände: informiert, regelmäßig Anfragen, aber noch nicht vermarktungsfähig, da Erschließung vorher geklärt werden muss

Vermarktung von Gewerbeimmobilien:

Überblick schwieriger da größere Gesamtzahl

- Zusammenarbeit mit Banken und Maklern
- Als Grundlage Erstellung einer Matrix: welche Internet-Immobilien-Datenbank wird am meisten genutzt von Vareler Maklern und Banken? Antwort: immopool.de
- = Mitglied geworden und diese auf städtische Homepage integriert, so dass aktuelle Immobilien dort direkt zu finden sind mit Ansprechpartner (KEINE Konkurrenz für Makler und Banken)
- Darüber hinaus direkte Anfragen, **bisher 30 Anfragen**, am gefragtsten sind Hallen!

Existenzgründungsberatung:

Angebot: Erstinfo vor Ort (bisher nicht geboten)

- Grundlage: Persönliche Gespräche mit Wirtschaftsförderung des Landkreises, IHK, HWK, NBank OL um Ansprechpartner zu kennen, Informationen zum Thema zu sammeln- diese übersichtlich zusammengestellt als Erstinformation
- Informationen auf der Homepage eingestellt
- Aktuelle Termine (zu Seminaren etc.) auch auf der Homepage

Erstinformationsgespräch:

- erstes Sondierungsgespräch mit folgenden Inhalten:
- Einschätzung, ob das Vorhaben sinnvoll bzw. für Varel passend/erfolgsversprechend
- Ggf. Immobilien oder Flächen vermitteln
- weiterführende Informationen und Kontaktdaten von Ansprechpartnern vermitteln
- Fördermöglichkeiten aufzeigen (KMU, Kleinstprogramm, NBank)
- nach einiger Zeit nachfragen wie Stand der Dinge
- **Bisher 15 Gespräche mit Existenzgründern**

Fachkräfteakquise:

- Wichtiges Zukunftsprojekt, da sehr gefragt von Unternehmern
- geplant ist spezielle Internetseite mit Standortwerbung + Jobangeboten, da Internet zukunftsfähiger, besser einbaubar (in Jobportale etc.), preiswerter als Anzeigen in Printmedien und flexibler
- Problem: Pflege der Seite muss geklärt werden
- Wirtschaftsbroschüre soll „Kostprobe“ für die Internetseite darstellen
- Ausbildung ebenfalls Thema, Unterstützung Ausbildungsmesse und Überlegungen, darüber hinaus auf die neue Homepage auch Ausbildungsplatzbörse zu integrieren
- Zur Zeit Suche für einen Standort für einen außerschulischen Lernort in Varel analog zu dem bereits sehr erfolgreich verlaufenden in WHV, unterstützt von JadeBay

2. Bereich Bestandspflege (ca. 50% der Arbeitszeit) - Schwerpunkt

Grundidee: **Ein** Ansprechpartner für Unternehmer in der Verwaltung.

BASIS: Um einen Eindruck zu bekommen und bekannt zu werden, zwei Grundlagen:

Unternehmerbesuche

- Ziel: Vorstellung, persönlichen Kontakt herstellen UND Wissen über Unternehmen und Potenziale vor Ort erweitern sowie Probleme und Wünsche abfragen
- Unternehmensbesuche mit Dauer von 1-4 Stunden (wenn mit Betriebsbesichtigung)
- sehr gut angenommen, häufig erfreut darüber, dass Verwaltung sich interessiert
- Aufgaben, Fragestellungen etc. mitgenommen = Bearbeitung im Nachgang
- Probleme: am häufigsten genannt: Fachkräftemangel, Probleme mit Auszubildenden
- Bisher **70 Besuche** absolviert, fortlaufender Prozess

Unternehmerbefragung

- Da es sehr viele (rund 1500 gemeldete) Unternehmen gibt, Stimmungsbild verschaffen durch Unternehmerbefragung, durchgeführt von Studentin der Jadehochschule, Befragungszeitraum Oktober-Januar 2011/12, Ergebnisse liegen jetzt vor
- daraus resultierende Aufgaben/Wünsche/Probleme (nach Häufigkeit der Nennung)
- **Probleme: Fachkräftemangel, fehlende Fördermöglichkeiten, Auszubildende**
- Erwartungen an die Wirtschaftsförderung:
- **Informationsveranstaltungen, Unternehmensnetzwerke (Anstoßen von Kooperationen, Unternehmerstammtisch, Visitenkartenbörse), Newsletter**

Antwort auf Wünsche aus der Unternehmerbefragung:

- Informationsveranstaltungen Reihe „Impulse für Varel“ werden fortgesetzt
- Unternehmerstammtisch ab 14.03.2012, jeden 2.Mittwoch/Monat gemeinsam mit WfV
- Newsletter ist anzudenken, aber ohne Überschneidungen mit anderen Newslettern
- Visitenkartenbörse perspektivisch eingeplant, wenn nicht zu viele Veranstaltungen
- Thema Fachkräfte aktiv angehen! (s.o.)
- Anstoßen Kooperationen in täglicher Arbeit

Dienstleistungen für Unternehmen:

Fördermittelberatung:

- Erstberatung zu Thema KMU-Programm/Kleinstprogramm von EU/ Stadt/ Landkreis
- Regelmäßiger Austausch mit Kollegen der Kreis-Wirtschaftsförderung
- Bei Antragsanfrage intern abstimmen, ggf. Auszahlung anweisen
- Bei speziellen Förderungen Recherche NBank
- **16 Gespräche in diesem Bereich**

Sonstige Anfragen:

- Beispiel: ÖPNV-Anbindung, Anbringung von Schildern, schnellere Internetverbindungen, baurechtliche Fragen...
- **bisher 10 Gespräche**

Impulse für Varel

- Informationsreihe gemeinsam mit LzO, Raiffeisen-Volksbank, OLB
- Referenten zu Themen, die für Vareler Unternehmer von Belang sind UND Plattform zum Austausch für Unternehmer schaffen (Catering im Anschluss an die Vorträge)
- Reihe ist vorerst auf 6 Veranstaltungen (2 je Bank) geplant
- Auftaktveranstaltung Ende Oktober 2011 bei LzO, Referent Folker Hellmeyer
- sehr gute Resonanz, nur positive Rückmeldungen, gelungener Auftakt
- nächste Veranstaltung: 24.04.2012 bei der Raiffeisen-Volksbank, Thema IT-Sicherheit; vor der Sommerpause bei der OLB, Ende 2012 zweite Veranstaltung bei der LzO

Unternehmerstammtisch

- ab 14.03.2012 in Kooperation mit Wirtschaftsförderungsgesellschaft
- einmal monatlich im Lothar Meyer -Café

Unternehmerinnenmesse

- Oktober 2011 im Landhotel Friesland mit 40 Ausstellerinnen, Vorträgen, Rahmenprogramm und Verpflegung
- Mitarbeit im Organisationsteam

Weitere Projekte im Bereich Bestandspflege:

Glückwünsche

- alle Unternehmer, die neu in Varel sind oder Jubiläen feiern, bekommen ein Glückwunschsreiben von Bürgermeister und Wirtschaftsförderin

Unternehmerdatenbank

- keine Grundlagendaten über Branchengewichtung etc. – müssen gekauft werden
- dienen als Basis für weitere Vorgehensweisen bzw. Schwerpunkte
- dazu Kundenservice-System: System, in dem pro Unternehmer Basisdaten UND Vermerke aus Gesprächen, Anfragen, Mails etc zusammengeführt werden

Position 2012

- Veranstaltung des Allgemeinen Wirtschaftsverbandes WHV, Wirtschaftsförderung Varel unterstützt diese Veranstaltung und hat Unternehmer dazu eingeladen

Fazit: sehr vielschichtiger Aufgabenbereich, bisher 155 Termine, davon 70 Unternehmensbesuche, 43 zum Thema Flächen/Immobilien, 16 Existenzgründer, 16 Fördermittel und 10 sonstige. (Hierzu zählen nur persönliche Termine oder Anfragen mit Vor- oder Nachbereitungszeit. Tägliche, kurze Anfragen von Unternehmern werden nicht gezählt)

Aktive Kontaktaufnahme von Seiten der Unternehmen steigt dabei in den letzten Monaten spürbar an!

3. Bereich Standortmarketing (ca. 30%)

Ziel: Vermarktung der Stadt Varel als Wirtschaftsstandort und lebenswerten Wohnort

Öffentlichkeitsarbeit

- Presse vor Ort über Neuigkeiten unterrichten
- Bericht über die Arbeit der Wirtschaftsförderung bei Veranstaltung für Unternehmer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft im September 2011
- Erstellung einer einheitlichen Vorlage für Pressemitteilungen
- Berichte über Varel: in Zeitschriften (NST, KDO..) auf Internetseiten (MiN) – soll noch weiter ausgebaut werden, dazu Recherche, in welchen relevanten Zeitschriften kostenlos redaktionelle Beiträge möglich sind

Internet

- Auftritt der Wirtschaftsförderung auf der städtischen Internetseite überarbeitet: neue Texte, neue Inhalte, neue Gliederung – fortlaufender Prozess
- aktuell: Linkliste zu Vareler Unternehmen aktualisiert: Bisher ca. 200 Unternehmen alphabetisch sortiert, umsortiert in Branchen, alle angeschrieben, gute Resonanz
- Texte für städtische Homepage bei Neuigkeiten erstellen

Printprodukte

- im Januar erschienen: erste Imagebroschüre der Stadt Varel inkl. Datenblatt
- Auftakt einer Broschürenfamilie, die in eigener Mappe herausgegeben wird
- Geplant: Wirtschaftsbroschüre, die auf 8 Seiten einen Überblick über Varel als Wirtschaftsstandort gibt und auf die zu erstellende Homepage verweist
- Erstellung Familienatlas (mit 55+) gemeinsam mit Verlag
- Mitarbeit Erstellung Homepage zu kulturellen Angeboten (Dres. Scheepker)

Veranstaltungen

Eröffnung Fußgängerzone:

- Planung, Einladungen, Abstimmung mit Ministerium, Catering, Zelt, Ablaufplan, Nachberichterstattung etc.

Eröffnung TZV, Tag der offenen Tür AZV

- Koordination Einsatz und Bekleidung Auszubildende, Organisation von Infomaterial und kleinen Präsenten (Einkaufswagenchips erstellen lassen, Bahlsen-Kekse), Präsentkorb für Herrn McAllister organisiert, Organisation Standaufbau etc.

Stadtmarketing Varel GmbH

Geschäftsführtätigkeiten mit 2 Mitarbeiterinnen, die zuständig sind für die Organisation der bekannten Veranstaltungen (Vareler Mittwoch, Konzerte, Feste, Kultur am Bf)

- Organisation Gesellschafterversammlungen, Wirtschaftspläne, Jahresabschlüsse, Versicherungen, rechtliche Belange
- Intern: Planung bessere Anbindung an Rathaus, gemeinsamer Server

Neben den bekannten Veranstaltungen neue Projekte angestoßen, meine Zuständigkeit:

Neubürger

- Stoffbeutel gekauft, Planung und Organisation Inhalt, Bestückung, Ausgabe – seit Ende Februar 2012 bekommt jeder Neubürger bei Anmeldung Begrüßungsbeutel
- Neubürgerempfang am 19.03.2012 im Waisenhaus, gemeinsam mit NWZ, Planung und Organisation: 500 Einladungen und Rückläufe, Raum, Verpflegung, Tombola

Varel entdecken

- Informationsschilder an Sehenswürdigkeiten und interessanten Orte im Vareler Stadtgebiet, Darstellung perspektivisch in Flyer und Internet; dazu: Orte suchen, Abstimmung, Texte verfassen, Schilder beauftragen
- Aufruf an Vareler Bevölkerung zur Nennung interessanter Orte in der Presse, einige Rückmeldungen und Anregungen
- Gemeinsames Projekt mit der BBS: im März/April gehen Schüler auf Spurensuche nach Orten, führen Gespräche, stellen Vorschläge zusammen

Spezielles Thema: Verbesserung der Verbindung Varel und Dangast (Vermarktung)

Projekt mit BBS: Varel-Dangast

- Analyse der Vermarktung und Wahrnehmung Varels in Dangast. Touristenbefragung, vor-Ort-Recherche, Expertengespräche, ggf. Verbesserungsvorschläge; April 2012
- Aufgabenstellung, Begleitung, Ansprechpartner für Rückfragen etc.

VarelDangastTag 2012

- Zusammenarbeit Wirtschaftsförderung, Kurverwaltung, Stadtmarketing, Wirtschaftsförderungsgesellschaft mit Unterstützung Agendabüro, Nationalparkhaus
- am 15.07.2012 von 11-18 Uhr sollen Vareler, Dangaster und Gäste Varel und Dangast auf einer verbindenden Route mit zahlreiche Attraktionen und Veranstaltungen erleben; Herausgabe einer Übersichtskarte mit teilnehmenden Stationen als Grundlage, Vermarktung startet in Kürze

GPS-Tour Dangast-Varel

- Ziel: Anteil der Touristen aus Dangast, die nach Varel kommen, erhöhen
- geplant ist die Verleihung von GPS-Geräten an Touristen durch die Kurverwaltung, die Wirtschaftsförderung hat eine Radroute (ca. 20 km) erstellt, auf der vorgegebene Koordinaten angefahren und dort Fragen beantwortet werden müssen (Schnitzeljagd-Prinzip), mit Extrateil (zu Fuß) durch die Vareler Innenstadt, als Belohnung Urkunde
- bei Erfolg Zusammenarbeit mit Rastede (verbindende Route) angedacht

4. Netzwerke

- Monatliche Treffen mit der Werbegemeinschaft Varel
- 14-tägige Treffen mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Varel e.V.
- enge Zusammenarbeit mit der Kreiswirtschaftsförderung
- regelmäßiger Austausch mit Kurverwaltung/Agendabüro/Gleichstellungsbeauftragter
- Kontakt zu anderen Wirtschaftsförderern: WHV, Wesermarsch, Harlinger Land
- Arbeitsgruppe II.Bauabschnitt Aeropark
- AK Familienfreundliche Unternehmen
- Teilnahme Sitzungen JadeBay
- Teilnahme an relevanten IHK-Veranstaltungen
- Teilnahme Mosaik Dangast
- Zusammenarbeit JadeHochschule: Praktikanten und Abschlussarbeiten
- Teilnahme Veranstaltungen der Wirtschaftsförderung Wesermarsch
- Teilnahme Veranstaltungen Allgemeiner Wirtschaftsverband WHV
- Zusammenarbeit mit Rastede Marketing