

Bericht zur Arbeit des „AK Wirtschaftsentwicklung“ (Phase II, Sitzungen von August 2005 bis Juni 2006)

Die erste Phase der wirtschaftsorientierten Beratung schloss am 30.06. mit der Vorlage des Berichtes über die bisher in dieser Phase geleisteten Arbeitsschritte.

Ab dem 30.08. wurden die Sitzungen im monatlichen Rhythmus fortgesetzt; ab Januar 2006 fand die externe Betreuung nur noch in jeder zweiten Sitzung statt. Damit sollte eine allmähliche Emanzipation des Arbeitskreises von der externen Betreuung und - im Vorgriff auf das Auslaufen der Betreuung etwa zur Jahresmitte 2006 - die selbständige Arbeit eingeübt werden.

Als eine wichtige Entwicklung, die auch Einfluss auf die Arbeit in Wipperfürth nehmen kann, wurde in der ersten Sitzung die Absicht des Oberbergischen Kreises zu einem stärkeren Engagement der Kreisverwaltung in der Wirtschaftsförderung thematisiert. Im Kontext mit dieser Absicht wird im Kreis über ein Konzeptpapier einer Unternehmensberatung diskutiert, das das Thema regionaler Wirtschaftskluster und deren Förderung zum Inhalt hat. Konsens bestand in der Einschätzung, dass ein stärkeres Engagement des Kreises in der Wirtschaftsförderung für die regionale Entwicklung durchaus von Vorteil sein und vor allem die kleineren Gemeinden wesentlich entlasten und unterstützen kann, dass aber die Aufgabenverteilung zwischen Kreis und kreisangehörigen Gemeinden sorgfältig abgestimmt werden muss, um Überschneidungen der Tätigkeit und Irritationen bei der lokalen Wirtschaft zu vermeiden.

Zur Abstimmung des Verhältnisses zwischen Kreis und Kommunen in der Wirtschaftsförderung wurde ein Arbeitskreis mehrerer Bürgermeister gebildet, an den auch BM Forsting mitarbeitet. Aus dem AK Wirtschaftsentwicklung wurden konzeptionelle Papiere zur Unterstützung des Arbeitskreises der Bürgermeister entwickelt, über die weitere Entwicklung dieses Themas wird laufend im Arbeitskreis berichtet.

Neben diesem Thema wurden in den bisherigen Sitzungen die folgenden Themen behandelt:

- Diskussion über den Bericht zur bisherigen Arbeit des Arbeitskreises, Konzept und Themen für die weiteren Sitzungen
- Initiierung von Kooperationen; hierzu gab es einen Vortrag eines externen Referenten (Herr Kramer, SPID Castrop-Rauxel)
- Beratung Unternehmensführung; ähnlich wie andere Beratungsangebote kommt dieses Thema an die Grenzen der Handlungsmöglichkeiten in Wipperfürth und soll deshalb möglichst auf Kreisebene behandelt werden.
- Arbeitsmarkt und Qualifizierung; hierzu sind Gespräche mit den Kammern und der Arbeitsagentur vorgesehen, Termine konnten aber noch nicht vereinbart werden.
- Dokumentation der Wirtschaftsförderungsaktivitäten: Hierzu wurde ein Vorschlag zu einer Berichtsstruktur vorgelegt.
- Flächen- und Standortpolitik: Das Thema wurde auf der Basis der FNP-Erarbeitung diskutiert und dabei festgestellt, dass im Grundsatz für die Laufzeit des FNP quantitativ ein

ausreichendes Angebot besteht. Handlungsbedarf besteht bei der Einbeziehung privater Standortangebote und ggf. einer Hilfestellung bei der Marktanpassung dieser Angebote.

Zu Beginn des Jahres 2006 wurde für eine stärkere Systematisierung der Arbeit vom Berater und vom Koordinator ein Strukturkonzept entwickelt, das in einer tabellarischen Übersicht die Themen und den Stand ihrer Behandlung zusammenfasst, damit Lücken und weiteren Bearbeitungsbedarf deutlich macht.,

Schwerpunkt der Arbeit im 1. Halbjahr 2006 war die Formulierung und Abstimmung eines Zielkataloges für die zukünftige Arbeit der Wirtschaftsförderung. Dazu sollten wenige zentrale Ziele formuliert, diese jeweils weiter konkretisiert und mit Handlungsfeldern und Maßnahmen unteretzt werden.

Auf der Basis eines vom Berater vorgelegten Arbeitspapiers wurden die folgenden Ziele formuliert:

- Der vorhandene Betriebsbestand ist soweit wie möglich in seiner Entwicklung zu fördern und zu unterstützen; entwicklungshemmende Rahmenbedingungen sind abzubauen.
- Wachstumsschwächen vor allem Dienstleistungssektor sollen durch eine gezielte Entwicklungsförderung dieser Branchen kompensiert bzw. überwunden werden.
- Die Akquisition von gewerblichen Neuansiedlungen wird betrieben, sofern dies nicht die Erfüllung anderer Aufgaben der Wirtschaftsförderung beeinträchtigt. Die Akquisition von Unternehmen des Handels- und Dienstleistungssektors wird gezielt zur Ergänzung des bestehenden Angebotes vorgenommen.
- Zur Förderung von Unternehmensneugründungen werden alle im Rahmen der kommunalen Handlungsmöglichkeiten liegende Maßnahmen getroffen.
- Die Kooperation mit anderen Gemeinden sowie mit anderen Behörden (Kreisverwaltung) ist zur Reduzierung der zwischengemeindlichen Konkurrenz und zum effektiveren Einsatz der kommunalen Mittel weiter auszubauen. Die Felder bzw. Gegenstände möglicher Kooperationen sind im Einzelfall unter dem Gesichtspunkt des effizienten Mitteleinsatzes und der Nähe zu den Klienten im Einzelfall zu bestimmen.

Diese fünf Ziele - die auf die Hauptaufgabenbereiche Bestandspflege, Ansiedlungsförderung und Existenzgründungsförderung beziehen und zusätzlich die überkommunale Kooperation thematisieren - wurden im folgenden unter Rückgriff auf die bisher diskutierten Aspekte im Arbeitskreis mit Unterzielen und Handlungsbereichen konkretisiert. Aus dieser Arbeit entstanden die im Folgenden dargestellten Zielbäume. Die entsprechenden Überlegungen, die diesen Zielbäumen zugrunde liegen, sind im Anhang dokumentiert.

Mit dieser Konkretisierung ist die bisherige Arbeit des Arbeitskreises zu einem ersten Abschluss gekommen. Der Stadt Wipperfürth steht für ihre zukünftigen Wirtschaftsförderungsaktivitäten nunmehr ein Zielsystem zur Verfügung, das in Zukunft sicherlich noch überprüft, überarbeitet und weiter konkretisiert werden muss, dass aber zunächst eine zielgerichtete und - im Rahmen der kommunalen Möglichkeiten - an den Bedürfnissen der lokalen Wirtschaft orientierte Arbeit ermöglicht.

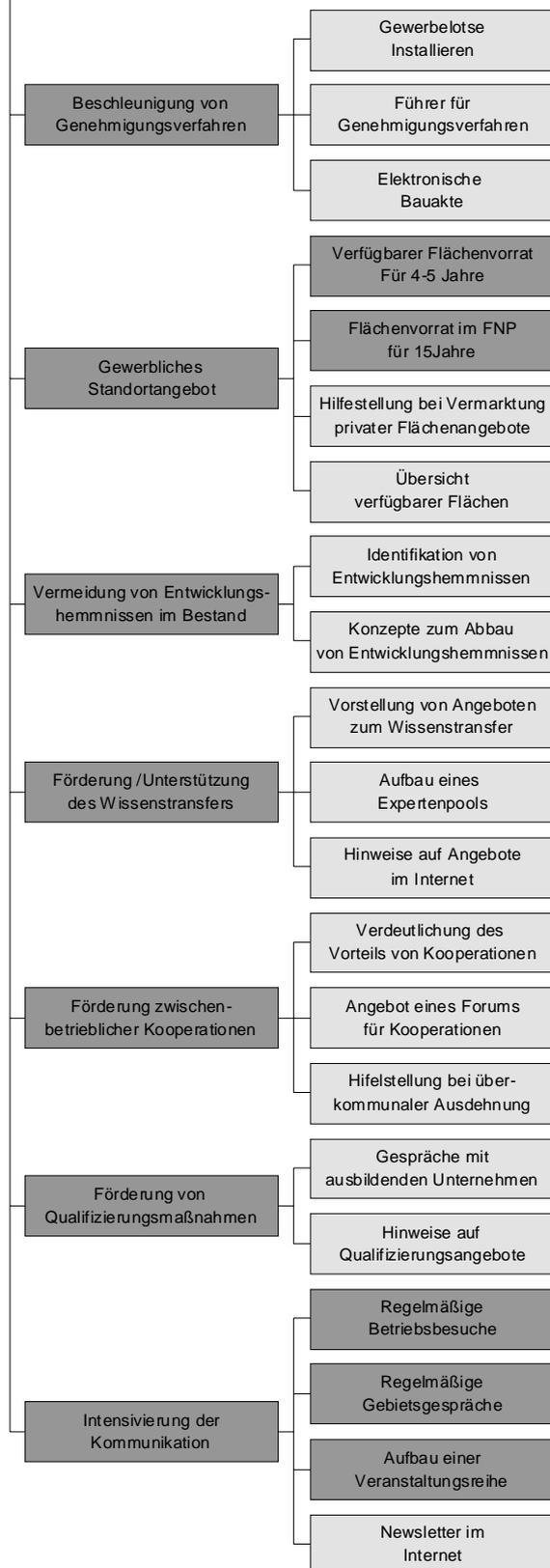
September 2006

**Ziele für die
Wirtschaftsförderung in der
Stadt Wipperfürth**

(Stand September 2006)

erarbeitet vom Arbeitskreis Wirtschaftsentwicklung
(Stadt Wipperfürth / WEG mbH / Wirtschaftsforum - Wipperfürth)

Ziel 1: Arbeitsplätze am Ort stabilisieren -
Vorhandenen Betriebsbestand unterstützen, Entwicklungshemmnisse abbauen



Anhang: Erläuterung und Begründung der Ziele

Konkretisierung des Zieles 1 „Arbeitsplätze am Ort stabilisieren - vorhandenen Betriebsbestand unterstützen, Entwicklungshemmnisse abbauen

Das Ziel „Arbeitsplätze am Ort stabilisieren“ lässt sich in die folgenden Unterziele aufschlüsseln:

- Verkürzung/Beschleunigung/Transparenz von Genehmigungsverfahren;
- Bereitstellung eines ausreichenden Angebotes gewerblicher Standorte
- Vermeidung/Abbau von Entwicklungshemmnissen an bestehenden Standorten;
- Förderung und Unterstützung des Wissenstransfers
- Förderung zwischenbetrieblicher Kooperationen,
- Förderung und Unterstützung von Qualifizierungsanstrengungen;
- Intensivierung der Kommunikation „Stadt/betriebe und zwischen Betrieben“

Diese genannten Unterziele werden im Folgenden erläutert und mit konkreten Maßnahmen unteretzt.

1. Verkürzung/Beschleunigung/Transparenz von Genehmigungsverfahren

Die Schnelligkeit und Berechenbarkeit von Genehmigungsverfahren aller Art - vorrangig Baugenehmigungen, aber auch andere Genehmigungen (z.B. umweltrechtliche Genehmigungen, Arbeitsgenehmigungen etc.) ist eine der wichtigsten Anforderungen der Wirtschaft an eine kommunale Verwaltung, gleichzeitig auch der Bereich, wo die kommunale Verwaltung die größten Möglichkeiten hat, den Anforderungen der Betriebe entgegenzukommen.

Maßnahmen:

- **Installation eines Gewerbelotsen**
Intention: Vereinfachung der Kontaktaufnahme mit und der Betreuung durch die Stadtverwaltung; langfristig Aufbau eines persönlichen Vertrauensverhältnisses
Verfahren: Benennung und Bekanntmachung einer Person in der Verwaltung, die für alle Anliegen von Betrieben in Zusammenhang mit der Stadtverwaltung der zentrale und koordinierende Ansprechpartner ist.
- **Zeitvorgaben für Genehmigungsverfahren**
Intention: Berechenbarkeit der Dauer von Genehmigungsprozessen durch klare Fristvorgaben
Verfahren: Analyse des Genehmigungsprozesses auf Verzögerungsfaktoren, Abbau dieser Faktoren, Controllingsystem
- **Information / Führer zu Genehmigungsverfahren**
Intention: Aufklärung der Betriebe über teilweise komplizierte Verfahren zur Erteilung von Genehmigungen, die Notwendigkeit der Einbeziehung externer Behörden und die begrenzten Einflussmöglichkeiten auf die Arbeit dieser Behörden
Verfahren: Zusammenstellung von Informationsmaterial für Betriebe über den Ablauf von Genehmigungsverfahren und die in solchen Verfahren gestellten Anforderungen; exemplarische Beschreibung des Ablaufes derartiger Verfahren

- **Rückmeldesystem für Beschwerden**
Intention: Erfassung und schnelle Bearbeitung von Problemfällen
Verfahren: Spezielle Beschwerdefunktion auf der Homepage der Stadt

2. Bereitstellung eines ausreichenden Angebotes an gewerblichen Standorten

Die Verfügbarkeit eines Standortes - ein Grundstück, ein Gebäude oder eine Mietfläche - zu konkurrenzfähigen Preisen ist die entscheidende Voraussetzung für die Aufnahme, Aufrechterhaltung oder Ausweitung jeder gewerblichen Tätigkeit. Die Kommune hat vor allem bei der Bereitstellung gewerblicher Grundstücke ihre wichtigste Handlungsmöglichkeit, kann aber auch durch die Vermittlung von Standorten und Flächen in privatem Besitz aktiv werden.

Maßnahmen:

- **Bereitstellung eines verfügbaren Flächenvorrates für einen Bedarf von 4-5 Jahren (rd. 10 ha)**
Intention: Sicherung der kommunalen Handlungsfähigkeit bei Investitionsinteresse durch einen ausreichend bemessenen Vorrat sofort verfügbarer Flächen.
Verfahren: Flächen in Kommunalem Besitz oder Sicherstellung der private Verkaufsbereitschaft, Erschließung gesichert, Planungsrecht gegeben, ggf. Flächen baureif gemacht
- **Sicherung gewerblicher Flächenreserven im Flächennutzungsplan für rd. 15 Jahre (rd. 25-30 ha); Sicherstellung der mittelfristigen Verfügbarkeit der Flächen im FNP**
Intention: Sicherung des Rückgriffs auf weitere entwickelbare Flächen nach Verbrauch des verfügbaren Flächenvorrats
Verfahren: Ausweisung eines ausreichenden Vorrates im genehmigten Flächennutzungsplan, Herstellung der Verkaufsbereitschaft privater Flächenbesitzer an Stadt oder Investoren, ggf. Sicherung von Kaufoptionen, Sicherstellung der Erschließbarkeit, rechtzeitige Schaffung von Planungsrecht
- **Hilfestellung bei der Vermarktung privater Flächenangebote**
Intention: Aktivierung von Flächenreserven im Bestand, Vermeidung von Brachflächen, Sicherstellen einer geordneten Entwicklung an kritischen Standorten
Verfahren: Klärung von Nutzungsmöglichkeiten und Nutzungsausschluss mit Flächeneigentümern, Unterstützung bei der Erarbeitung von Nutzungskonzepten, Vermittlung von Nutzern
- **Herstellen einer Übersicht über den verfügbaren Flächen-/Standortbestand (auch für Handels- und Dienstleistungsstandorte)**
Intention: Herstellen einer Angebotsübersicht über Flächen-/Standortangebote für Dienstleistungsnutzungen, Hilfestellung bei der Nutzung leer stehender Flächen, Gewinnung von Betrieben über Standortangebote
Verfahren: Zusammenstellung der bestehenden Standortangebote unter Einbeziehung privater Angebote, Aufbau einer Standortdatei, ggf. Kooperation mit privaten Maklern/Banken, Einstellen in ein Internet-Angebot, Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit des Angebotes

3. Identifikation von Entwicklungshemmnissen an bestehenden Standorten; Abbau mit den Betroffenen

Eingeschränkte Nutzungs- und Entwicklungsmöglichkeiten des bestehenden Standortes - fehlende Entwicklungsflächen, Notwendigkeit zur Rücksichtnahme auf störungsempfindliche Umgebungsnutzungen - behindern die Investitionsmöglichkeiten bestehender Betriebe und können langfristig zu einer Reduzierung der betrieblichen Aktivitäten am Standort oder zu einem (Teil-)Abzug von Produktionen - insbesondere bei konzernangehörigen Betrieben - führen. Ein Abbau bzw. eine Entschärfung dieser Entwicklungshemmnisse kann wiederum Investitionen am Standort erleichtern und die Standortsicherheit der Betriebe erhöhen.

Maßnahmen: Am individuellen Fall zu konkretisieren

4. Förderung und Unterstützung des Wissenstransfers

Vor allem mittelständische Betriebe können Schwierigkeiten haben, die für ihre Tätigkeit und die Weiterentwicklung ihres Leistungsangebotes notwendigen Informationen aus externen Quellen zu erschließen. Vielfach sind diese Quellen nicht bekannt oder es bestehen Probleme beim Zugang zu diesen Quellen. Dies bezieht sich sowohl auf Informationen über wissenschaftliche Erkenntnisse und technische Entwicklungen als auch auf Finanzierungsmöglichkeiten oder Managementwissen. Die Nutzung dieser Quellen unterliegt der Entscheidung der Betriebe; die Kommune kann allerdings auf diese Quellen und die Möglichkeiten des Zugangs aufmerksam machen.

Maßnahmen

- **Hinweise und Vorstellung von Angeboten des Wissenstransfers in unternehmensbezogenen Veranstaltungen (Unternehmerforum)**
Intention: Information der Betriebe am Ort über Angebote von Beratungsleistungen und Leistungen des Wissenstransfers
Verfahren: Einladung von Referenten z.B. aus Technologietransfereinrichtungen oder von Beratern aus anderen Tätigkeitsfeldern im Rahmen der Veranstaltungsreihe des Unternehmerforums
- **Zusammenstellung eines Expertenpools für spezielle Fragestellungen**
Intention: Verfügbarkeit qualifizierter Berater für unterschiedliche betriebliche Problemstellungen ohne großen Suchaufwand
Verfahren: Zusammenstellung von Beratungsangeboten in der Region bzw. in benachbarten Großstädten und Publikation in einer speziellen Broschüre bzw. im Internet
- **Hinweise auf Angebote des Wissenstransfers im Internet; Verlinkung auf der Homepage der Stadt**
Intention: Übersicht und leichte Zugänglichkeit von Angeboten zum Wissenstransfer
Verfahren: Zusammenstellung der entsprechenden Internet-Quellen, Verlinkung auf der Homepage der Stadt

5. Förderung zwischenbetrieblicher Kooperationen

Kleine und mittelgroße Betriebe können ihre Entwicklungsmöglichkeiten auch durch betriebsübergreifende Kooperationen verbessern - sei es durch eine Erschließung von Lieferquellen in räumlicher Nähe, sei es durch gebündelte Leistungsangebote für Aufträge, die ein einzelner

Betrieb nicht bewältigen könnte, sie es durch gemeinsame Entwicklungsprojekte. Der Mittelstand lässt aber häufig erhebliche Vorbehalte gegenüber einer Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen (= tatsächliche oder potenzielle Konkurrenten) erkennen, die erst in langwierigen Prozessen und auf der Basis guter Erfahrungen überwunden werden können. Kooperation wird sich dabei wahrscheinlich nur Zug um Zug einstellen; mit dem Erfolg steigen aber die Chancen zur Ausweitung, aber ausgeweitet werden. Die Kommune hat hier vor allem eine initiiierende und begleitende Funktion.

Maßnahmen:

- **Verdeutlichung des Vorteils zwischenbetrieblicher Kooperationen anhand konkreter Beispiele**
Intention: Überwindung der „geht sowieso nicht- Einstellung“ durch Präsentation erfolgreicher Beispiele aus anderen Städten/Regionen
Verfahren: Einladung von Referenten aus erfolgreichen Kooperationsprojekten zur Vorstellung ihrer Ergebnisse und Erfahrungen
- **Hilfestellung bei der Erstorganisation von Kooperationen / Angebot eines Forums**
Intention: Hilfestellung bei der Überwindung der Einstiegsschwelle für Kooperationen
Verfahren: Gestaltung einer Einstiegsveranstaltung (in Kooperation mit Akteuren aus der Wirtschaft) zur Gründung einer entsprechenden Kooperationsinitiative.
- **Hilfestellung bei der überkommunalen Ausdehnung der Kooperation**
Intention: Verbreiterung und Stabilisierung der Kooperationsbasis v.a. im ländlich strukturiertem Raum durch Einbeziehung von Betrieben anderer Städte
Verfahren: Vereinbarung einer Kooperation mit anderen Städten zur Ausdehnung der Kooperation; Einladung an Betriebe anderer Städte zur Teilnahme (ggf. zunächst mit Gaststatus)

6. Förderung und Unterstützung von Qualifizierungsanstrengungen

Qualifizierungsmaßnahmen (Aus- und Weiterbildung) sind ein weiterer Bereich, der für die zukünftige Entwicklung von Unternehmen große Bedeutung hat. Qualifizierung kann sich beziehen auf die Erstausbildung (berufliche Schulen etc.), die Weiterbildung/Nachqualifizierung von Arbeitslosen und die Weiterqualifizierung von Arbeitnehmern in einem Beschäftigungsverhältnis. Die Handlungsmöglichkeiten der Kommune sind je nach Bereich sehr unterschiedlich und reichen von der (Mit-)Verantwortlichkeit für die Qualifizierung (Erstausbildung) bis zu Informationsleistungen im Bereich der Weiterqualifizierung im Beruf

Maßnahmen

- **Regelmäßige Gespräche mit den (auszubildenden) Unternehmen vor Ort über Einschätzung und Verbesserungsmaßnahmen der beruflichen Erstausbildung**
Intention: Sicherung und Erhöhung der Ausbildungsqualität durch Anpassung der beruflichen Erstausbildung im schulischen Bereich an veränderte betriebliche Anforderungen
Verfahren: Regelmäßige Gespräche mit auszubildenden Unternehmen. Entgegennahme von Anregungen und Verbesserungsvorschlägen, Prüfung der Umsetzung der Vorschläge
- **Hinweise auf Qualifizierungsangebote und entsprechende Übersichten / Verlinkung auf der Homepage der Stadt**
Intention: Information der Betriebe über Weiterbildungsmöglichkeiten und -angebote

Verfahren: Zusammenstellung der entsprechenden Internet-Quellen, Verlinkung auf der Homepage der Stadt

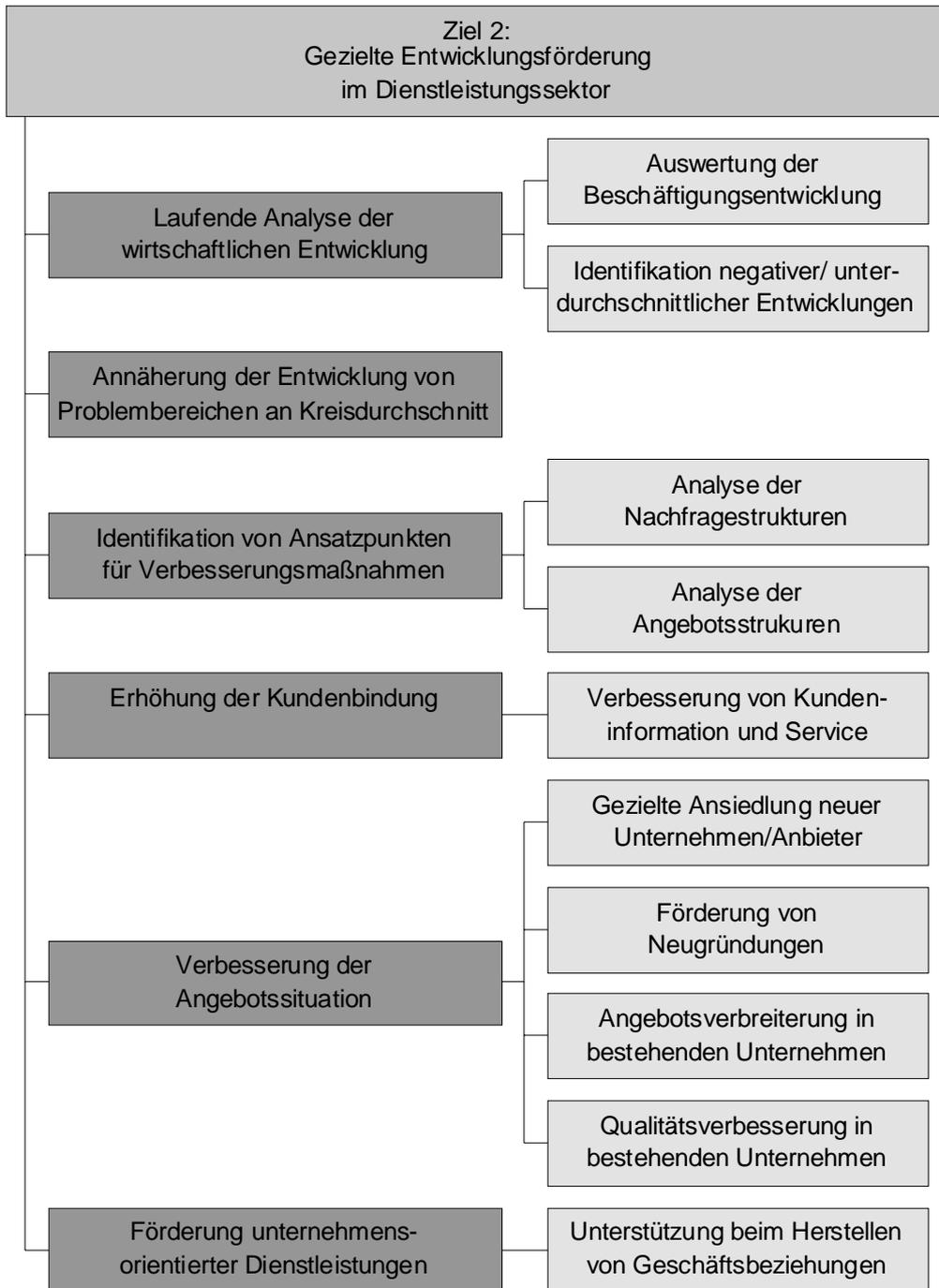
- **Initiierung von Kooperationen ausbildender Betriebe**
Intention: Verbesserung des Ausbildungsangebotes durch zwischenbetriebliche Kooperationen
Verfahren: Überzeugungsarbeit bei ansässigen Betrieben in Kooperation mit Arbeitsagentur

7. Intensivierung der Kommunikation Stadt/Betriebe und zwischen Betrieben

Vor allem in kleinen Städten ist eine intensive Kommunikation zwischen der Kommunen und den ortsansässigen Betrieben von Bedeutung, um die notwendigen Kontakte aufzubauen und zu intensivieren, mittel- bis langfristig auch ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis aufzubauen und damit die Grundlage für eine zielgruppenorientierte Wirtschaftsförderungspolitik zu schaffen. Von vergleichbarer Bedeutung ist aber auch die Kommunikation zwischen den Betrieben vor Ort, vor allem der informelle Informationsaustausch, aus dem sich Anregungen für die Weiterentwicklung der eigenen Firma, Geschäftsbeziehungen und Kooperationen ergeben können. Die Kommune kann hierzu durch die Schaffung eines entsprechenden Forums - z.B. regelmäßigen Treffen und Veranstaltungen - sorgen.

Maßnahmen:

- **Regelmäßige Betriebsbesuche bei Firmen vor Ort**
Intention: Schaffung persönlicher Kontakte zwischen Betrieben und Kommune, Möglichkeit der direkten Rückmeldung von Problemen
Verfahren: Regelmäßige Gespräche von Bürgermeister und Wirtschaftsförderung mit den Betrieben vor Ort, Tagungen von Ausschusssitzungen in Unternehmen, verbunden mit Besichtigung/Informationen über den Betrieb
- **Regelmäßige Gebietsgespräche**
Intention: Schaffung eines gebietsbezogenen Forums zur Kommunikation mit allen Betrieben innerhalb eines bestimmten Gewerbegebietes
Verfahren: Regelmäßige Gebietsgespräche (im Normalfall 1x jährlich, bei strukturellen Veränderungen ggf. öfter), u.U. angelehnt an bestimmte, für das Gebiet relevante/aktuelle Themen
- **Aufbau einer Veranstaltungsreihe (Unternehmerforum)**
Intention: Schaffung eines Forums für alle Unternehmer in der Stadt mit der Möglichkeit der Informationspräsentation und des informellen Informationsaustausches
Verfahren: Einrichtung einer Veranstaltungsreihe in etwa 2-monatigem Rhythmus, ggf. unter Einbeziehung bestehender Veranstaltungen, jeweils mit externen Referenten und geselligem Beisammensein.
- **newsletter als regelmäßiges Informationsforum**
Intention: Einrichtung eines regelmäßigen Informationsflusses zwischen Stadt und Unternehmen
Verfahren: Gestaltung des Newsletter als Email-Datei, Sammlung von Informationen für Unternehmen zu verschiedenen Themen (Veranstaltungen, Förderprogramme u.dgl.), Aufbau einer Bezieherdatei, regelmäßiger Versand (monatlich/zweimonatlich), mittelfristig Regionalisierung des Angebotes unter Einbeziehung anderer Städte oder der Wirtschaftsförderung des Kreises



Konkretisierung des Zieles 2 „Gezielte Entwicklungsförderung im Dienstleistungssektor“

Das Ziel „Gezielte Entwicklungsförderung in Dienstleistungssektor“ lässt sich in die folgenden Unterziele unterteilen:

- Laufende Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung, Bestimmung von Defizitbereichen
- Annäherung der Entwicklung von Problembereichen an den Kreisdurchschnitt
- Identifikation von Ansatzpunkten für Verbesserungsmaßnahmen; Analyse der Nachfragestrukturen und der Angebotssituation
- Verbesserung der Angebotssituation
- Erhöhung der Nachfrage; Verbesserung von Kundeninformation und Kundenbindung (Handel, Private Dienstleistungen)
- Förderung der Entwicklung unternehmensorientierter Dienstleistungen

Diese Ziele können durch die folgenden Maßnahmen umgesetzt werden:

1. Laufende Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung

- Analyse der Wirtschaftsstruktur (Auswertung der Beschäftigungsentwicklung), Bestimmung von Anteil und Wachstum der einzelnen Branchen, Vergleich mit Landes- und Kreiswerten

Intention: Identifikation unterdurchschnittlich vertretener bzw. sich unterdurchschnittlich entwickelnder Bereiche

Verfahren: Analyse der Beschäftigungsentwicklung in den einzelnen Branchen; Aktualisierung bzw. Wiederholung in regelmäßigen Abständen erforderlich

Anmerkung: Analyse ist erfolgt, Handel, private Dienstleistungen und unternehmensorientierte Dienstleistungen als Defizitbereiche identifiziert

2. Annäherung der Entwicklung von Problembereichen an den Kreisdurchschnitt

Intention: Abbau eventueller Wachstums-/Entwicklungsschwächen in einzelnen Branchen

Verfahren: gezielte Ursachenanalyse und branchenspezifische Entwicklungsförderung

3. Identifikation von Ansatzpunkte für Verbesserungsmaßnahmen

- **Analyse der Nachfragestrukturen: Wo werden die Angebote der genannten Branchen genutzt (wo wird eingekauft, wo werden Dienstleistungen in Anspruch genommen)**

Intention: Ermittlung des Verhaltens der Nachfrager der genannten Angebote als Indiz für Verbesserungsmaßnahmen

Verfahren: Untersuchung des Nachfrageverhaltens

Anmerkung: Für Handel und private Dienstleistungen ist eine entsprechende Analyse in Arbeit, für das Nachfrageverhalten nach unternehmensorientierten Dienstleistungen ggf. noch gesondert zu ermitteln

- **Analyse der Angebotsstrukturen: Wo trifft die Nachfrage nicht auf ein entsprechendes Angebot (nicht vorhanden, qualitative Defizite)**
Intention: Bestimmung von (ausgleichsfähigen) Defiziten im Angebot als Ursache für eine unzureichende Entwicklung
Verfahren: Aufnahme und Bewertung der Angebotssituation, Vergleich mit der Nachfrage
Anmerkung: Für Handel und private Dienstleistungen sollte diese Frage durch die in Arbeit befindliche Analyse geklärt werden, für unternehmensorientierte Dienstleistungen existiert eine entsprechende Analyse nicht (studentische Arbeit; Praktikum?)

3. Verbesserung der Angebotssituation

- **Gezielte Ansiedlung neuer Unternehmen/Anbieter**
Intention: Verbesserung der Angebotssituation durch zusätzliche Anbieter
Verfahren: Gezielte Ansprache z.B. von Anbietern in Handel in als unterbesetzt identifizierten Bereichen; Hinweise auf Unterbesetzungen (= Geschäftschancen) in Verbandszeitschriften in unterbesetzten Dienstleistungsbranchen
- **Förderung von Neugründungen im Handels- und Dienstleistungsbereich**
 => Verweis auf Teilziel 4
- **Angebotsverbreiterung in bestehenden Unternehmen**
Intention: Ausweitung von Geschäftschancen (und Beschäftigung) durch erweitertes Angebot
Verfahren: Information über Ergebnisse der laufenden Untersuchung; Vermittlung fachlicher Beratungen
- **Qualitätsverbesserung des Angebotes in bestehenden Unternehmen**
Intention: Ausweitung von Geschäftschancen (und Beschäftigung) durch qualitative Verbesserungen im Angebot und im Service
Verfahren: Information über Ergebnisse der laufenden Untersuchungen, Vermittlung fachlicher Beratungen

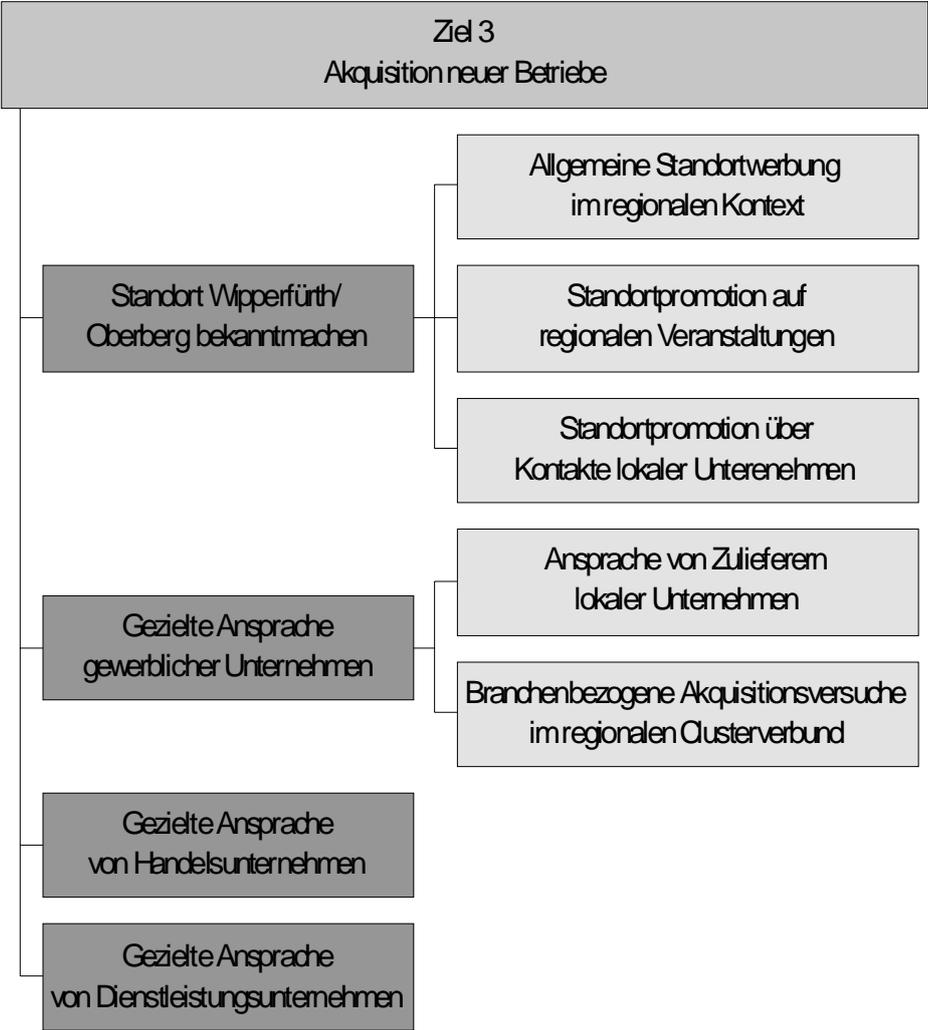
4. Verbesserung von Kundeninformation und Kundenbindung (Handel, private Dienstleistungen)

Anmerkung: Dies ist originäre Aufgabe des Handels bzw. der Dienstleister. Hier kann die Stadt allenfalls Anregungen für Verbesserungsmaßnahmen (wie optimiere ich mein Leistungsangebot) geben

5. Förderung der Entwicklung unternehmensorientierter Dienstleistungen

Unterstützung beim Herstellen von Geschäftskontakten (unternehmensorientierte Dienstleistungen)

- Intention:** Erleichterung des Markteintritts und der Stabilisierung des Unternehmens durch Aufbau von Kundenbeziehungen bei lokalen Unternehmen
- Verfahren:** Einrichtung von „Kontaktbörsen“ aller Art (Wirtschaftsmessen, Unternehmerforum, Unternehmensdatenbanken)



Ziele der Wirtschaftsförderung in Wipperfürth

Konkretisierung des Zieles 3 „Akquisition neuer Betriebe“

Vorbemerkung: Die Ansiedlung neuer Unternehmen stößt vor allem im gewerblichen Bereich bundesweit auf ein geringes Potenzial mobiler Betriebe. Verkehrsgünstig gelegene Standorte haben in diesem Wettbewerb um Neuansiedlungen Standortvorteile gegenüber Gemeinden ohne direkten Anschluss an das überregionale Verkehrsnetz. Unter Berücksichtigung begrenzter personeller und finanzieller Kapazitäten bei der Wirtschaftsförderung in kleinen Mittelstädten ist es sinnvoll, der Ansiedlungswerbung gegenüber der Bestandspflege einen geringeren Stellenwert einzuräumen.

Wenn allerdings Ansiedlungswerbung betrieben wird, muss sie auf bestimmte Zielgruppen konzentriert werden; eine undifferenzierte Ansiedlungswerbung geht im Allgemeinen ins Leere. Sinnvoller erscheint es, Bemühungen zur Ansiedlung von Betrieben entweder an vorhandenen Schwerpunkten auszurichten (Ausbau von Stärken; vor allem im gewerblichen Bereich sinnvoll) oder zum Abbau von Defiziten vorzunehmen (Reduzierung von Schwächen; vor allem im Handelsbereich und bei konsumorientierten Dienstleistungen sinnvoll).

Maßnahmen zur Ansiedlungsförderung sollten sich darüber hinaus in ein umfassendes Konzept zum Standortmarketing einordnen, das in einen überlokalen Rahmen eingepasst werden, d.h. auf regionaler Ebene stattfinden muss.

Dementsprechend ergeben sich für dieses Ziel die folgenden Unterziele:

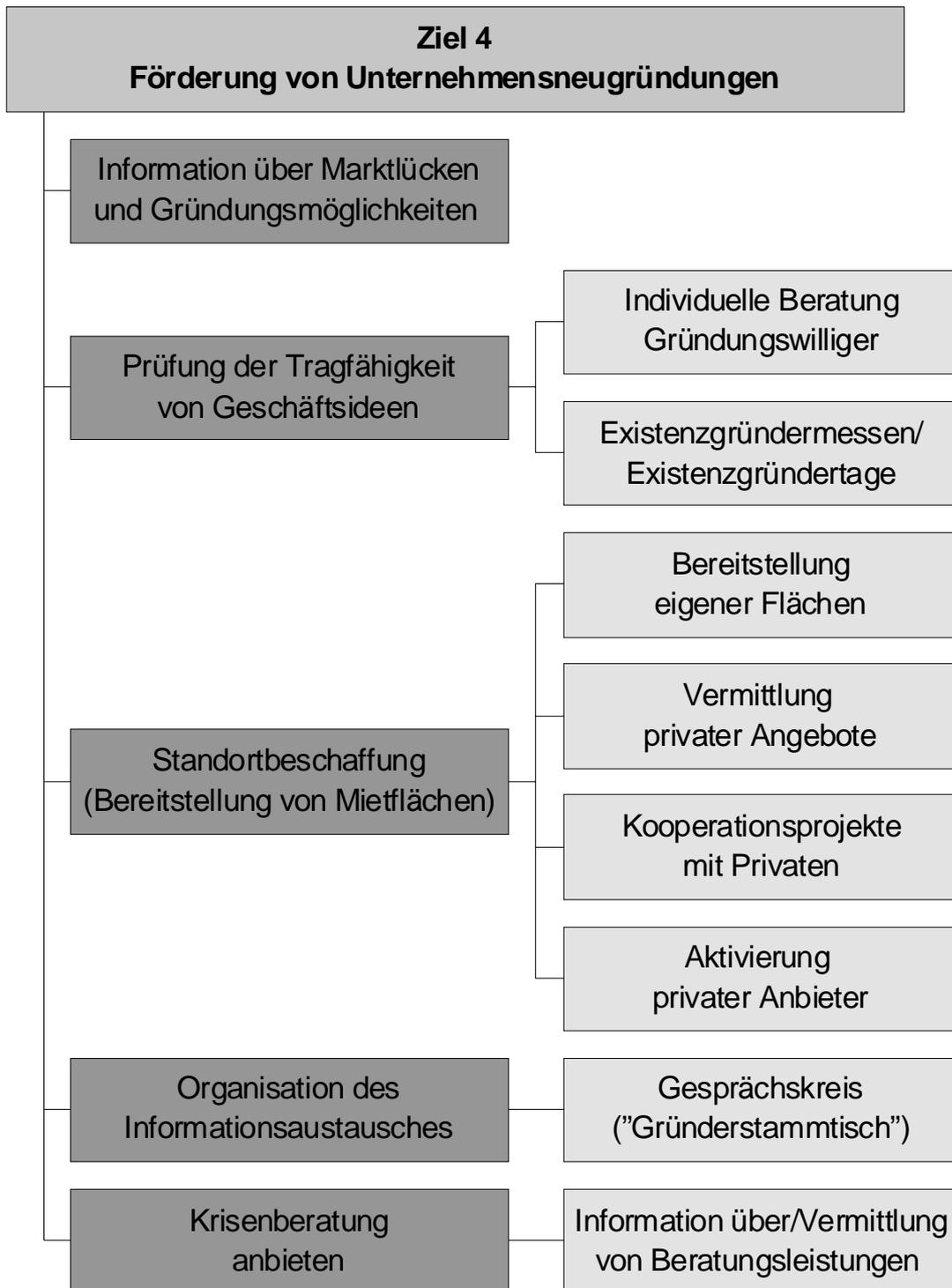
- Standort Wipperfürth/Oberberg bekannt machen
- Gezielte Ansprache gewerblicher Unternehmen
- Gezielte Ansprache von Handelsunternehmen
- Akquisition von Dienstleistungsunternehmen

Diese Ziele können durch die folgenden Maßnahmen umgesetzt werden:

1. Standort Wipperfürth/Oberberg bekanntmachen

- **Allgemeine Standortwerbung im regionalen Kontext**
Intention: Erhöhung des Bekanntheitsgrades und der Detailkenntnis über den Standort Oberberg im allgemeinen; Einordnung von Wipperfürth in den Kontext der regionalen Struktur
Verfahren: Regional orientierte Standortwerbung mit Setzung lokaler Schwerpunkte innerhalb der Kampagne (Mögliches Vorbild: Imagekampagne für das Ruhrgebiet)
Anmerkung: Die Standortwerbung kann nur von einer überregionalen Institution betrieben werden (z.B. Wirtschaftsförderung des Kreises) Wipperfürth kann hier allenfalls initierend wirken
- **Standortpromotion auf regionalen Veranstaltungen**
Intention: Erhöhung des Interesses am Standort Wipperfürth im regionalen Kontext
Verfahren: Auslage von Informationen über den Standort Wipperfürth und die dort ansässigen Unternehmen bei Veranstaltungen mit Wirtschaftsbezug (Messen, Wirtschaftstage) im regionalen Umfeld, v.a. den umliegenden Ballungsräumen

- **Standortpromotion über Kontakte lokaler Unternehmen**
Intention: Nutzung der Kontakte von Unternehmen am Standort Wipperfürth zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades des Standortes Wipperfürth
Verfahren: Auslage von Informationen über den Standort Wipperfürth bei Präsentationen ansässiger Unternehmen z.B. auf Messen oder anderen Veranstaltungen
Anmerkung: Voraussetzung ist, dass sich die Unternehmen mit dem Standort Wipperfürth identifizieren lassen wollen (positive Beziehung zum Standort) und bereit sind, allgemeine Standortwerbung mit zu tragen
- 2. Gezielte Ansprache gewerblicher Unternehmen**
- **Ansprache von Zulieferern lokaler Unternehmen**
Intention: Nutzung bestehender Geschäftskontakte von Unternehmen in Wipperfürth zur Akquisition von Unternehmen
Verfahren: Benennung geeigneter Adressaten durch Betriebe vor Ort, gezielte Ansprache dieser Firmen
Anmerkung: Diese Strategie wird in einzelnen Gemeinden praktiziert (zuletzt in Lohne/Oldenburg vorgefunden), setzt aber ein sehr enges Vertrauensverhältnis zwischen Kommune und lokalen Betrieben voraus und könnte möglicherweise auch auf Datenschutzprobleme stoßen
 - **Branchenbezogene Akquisitionsversuche im regionalen Clusterverbund**
Intention: Akquisition von Betrieben aus zuvor über Clusteranalysen identifizierten Branchenschwerpunkten
Verfahren: Vornahme einer Clusteranalyse mit der Identifikation regionaler Schwerpunkte, gezielte Ansprache von Unternehmen, die zu den identifizierten Clustern passen
Anmerkung: Die Anbindung an Clusterschwerpunkte erhöht die Zielgenauigkeit einer Unternehmensansprache, lässt sich aber nur im überlokalen Kontext durchführen, dementsprechend können auch eine Akquisitionsversuche nur auf überlokaler Ebene unternommen werden; hieraus ergibt sich die Frage, welche Funktion Wipperfürth bei derartigen regionalen Aktivitäten einnimmt (Bestimmung von Position und Funktion Wipperfürths im regionalen Kontext)
- 3. Gezielte Ansprache von Handelsunternehmen**
Intention: Erhöhung des Betriebsbesatzes durch Gewinnung zusätzlicher Anbieter
Verfahren: Gezielte Ansprache v.a. überregional tätiger Handelsketten auf der Basis identifizierter Angebotsdefizite
 (Querbeziehung zu Ziel 2 Punkt 3)
- 4. Akquisition von Dienstleistungsunternehmen**
Intention: Erhöhung des Betriebsbesatzes durch Gewinnung neuer Unternehmen
Verfahren: Akquisition von Dienstleistungsunternehmen in branchenspezifischen Fachzeitschriften und durch Direktmailing auf der Basis identifizierter Angebotsdefizite
 (Querbeziehung zu Ziel 2 Punkt 3)



Ziele der Wirtschaftsförderung in Wipperfürth

Konkretisierung des Zieles 4: Förderung von Unternehmensneugründungen

Vorbemerkung: Neben der Erweiterung bereits ansässiger Betriebe ist die Gründung neuer Unternehmen die zweite relevante Quelle für die Schaffung von Arbeitsplätzen. In langfristiger Perspektive tragen Existenzgründungen trotz einer – je nach Wirtschaftsbereich unterschiedlich hohen - Quote von betrieblen, die kurze Zeit nach der Gründung wieder aufgegeben werden, noch weitaus stärker zur Beschäftigungsentwicklung bei, indem die überlebenden Unternehmen – jetzt als ansässige Betriebe - weiter expandieren.

Der Beitrag von Existenzgründungen zur Beschäftigung ergibt sich zunächst aus der Differenz zwischen neu gegründeten und geschlossenen Betrieben. Diese Differenz ist in Wipperfürth teilweise geringer als auf Kreisebene; dies ist bei im Wesentlichen gleicher Schließungsquote auf eine geringere Gründungsquote zurückzuführen. Gelingt es, die Gründungsquote zu erhöhen und gleichzeitig die Anzahl der Betriebsausgaben zumindest stabil zu halten (besser natürlich: zu senken), kann die Überlebensquote auf Kreisniveau gehoben und damit der Beitrag zur Beschäftigungsentwicklung erhöht werden.

Für das Ziel „Förderung von Unternehmensneugründungen“ lassen sich die folgenden Unterziele ableiten.

- Information über Marktlücken/Möglichkeiten zur Gründung neuer Betriebe
- Prüfung der Tragfähigkeit einer Geschäftsidee und der Qualifikation des Gründers
- Hilfe bei der Beschaffung eines Standortes; ggf. Bereitstellung eines Standortes.
- Hilfe beim Anknüpfen von Geschäftskontakten
- Informationsaustausch der Existenzgründer untereinander
- Krisenberatung im Fall von Existenzgefährdungen.

Diese Ziele können durch folgende Maßnahmen umgesetzt werden:

1. Information über Marktlücken und Gründungsmöglichkeiten

Erste Voraussetzung für die Gründung eines Betriebes ist die Identifizierung einer Geschäftsidee bzw. einer Marktlücke, die nach Einschätzung des (potenziellen) Gründers ausreichend tragfähig für die Existenz eines Unternehmens ist.

Diese Identifikation ist ureigene Angelegenheit des potenziellen Gründers. Die Entscheidung, in einem bestimmten Bereich tätig zu werden, kann dem Gründer nicht abgenommen werden, da sie sich an seinen Fähigkeiten und Interessen orientiert. Fremde Anregungen können daher problematisch sein.

Gründungswillige, denen eine Geschäftsidee fehlt, können sich über Publikationen sowie im Internet ausreichende Informationen beschaffen.

Von daher wird in diesem Punkt kein Handlungsbedarf für die kommunale Wirtschaftsförderung gesehen.

2. Prüfung der Tragfähigkeit der Geschäftsidee (Existenzgründungsberatung)

- **Individuelle Beratung Gründungswilliger bzw. potenzieller Gründer**
Intention: Selektion von Gründungsvorhaben nach Geschäftsideen und/oder Gründern mit Erfolgsaussichten, Vermeiden nicht tragfähiger Gründungen, Erhöhung der Qualität von Gründungen
Verfahren: Prüfung der Tragfähigkeit der Geschäftsidee und der Qualifikation des Gründers durch eine qualifizierte Beratung, ggf. Vermittlung zusätzlicher Beratungsangebote, sofern als erforderlich erkannt.
Anmerkung: Dies ist Tagesgeschäft von Kammern und überörtlichen Wirtschaftsförderungsagenturen, so dass sich die kommunale Ebene auf die Weitervermittlung von Gründungswilligen beschränken kann.

- **Existenzgründermessen, Existenzgründertage**
Intention: Räumlich und zeitlich konzentriertes Angebot von Informationen und Beratungsangeboten für potenzielle Gründer.
Verfahren: eintägige Veranstaltung (Ausstellung/Kongress/Seminar) mit Fachvorträgen und Informations- und Beratungsangeboten
Anmerkung: Derartige Tage werden mittlerweile vielerorts veranstaltet, teils von Kammern, teils von regionalen Wirtschaftsförderungsgesellschaften organisiert, in Oberberg anscheinend noch nicht vorhanden. Macht eigentlich nur Sinn auf überlokaler Ebene, und dann von der Wirtschaftsförderung des Kreises organisiert. Kann auf lokaler Ebene nur promotet werden

3. Standortbeschaffung

- **Bereitstellung von Mietflächen für Existenzgründer**
Intention: Erleichterung der Existenzgründung durch Angebot eines kostengünstigen Standortes
Verfahren: Vermittlung von Mietangeboten durch Zusammenarbeit mit örtlichen Anbietern und/oder Maklern; kostengünstige Vermietung von Flächen in stadteigenen Gebäuden; Ankauf, Umbau (für kleinteilige Nutzung) und Vermietung ehemaliger gewerblicher Standorte durch Stadt bzw. WEG
Anmerkung: Die Verfügbarkeit preisgünstiger Räumlichkeiten ist eine der entscheidenden Voraussetzungen für die Gründung eines Unternehmens. Ohne Standort/Räumlichkeiten keine Existenzmöglichkeiten. Die Räumlichkeiten müssen darüber hinaus kostengünstig sein, um in der Anlaufphase die Fixkostenbelastung möglichst gering zu halten; Flächen auf dem freien Markt sind häufig für Existenzgründer zu teuer. Für die Kommune bestehen folgende Handlungsmöglichkeiten:
 - o ***Bereitstellung von Flächen in eigener Regie: In der Regel durch Ankauf und Umbau von bestehenden (brachliegenden) Gewerbebauten, für Bürodienstleistungen ggf. auch durch Vermietung stadteigener Nutzflächen.***
Problem: Ankauf und Umbau erfordern i.a. einen erheblichen Mitteleinsatz, der durch Vermietungserlöse nicht gedeckt werden kann. Für Büronutzungen deutlich leichter durchzuführen.
 - o ***Vermittlung von Angeboten auf dem freien Markt: Dies bezieht sich vor allem auf die zusammenfassende Darstellung des Angebotes in Zusammenarbeit mit Eigentümern und/oder Maklern***
Problem: Die Flächen auf dem freien Markt liegen häufig in ihrem Preisniveau über den Möglichkeiten der Existenzgründer
 - o ***Kooperationsprojekte mit privaten Eigentümern zur Reduzierung des Mietpreisniveaus für Existenzgründer (d.h. Eigentümer müssen bewegt werden, ihre Mietpreisvorstellungen zu reduzieren). Aufgabe der Stadt: Überzeugungsarbeit leisten***

Problem: Mietpreisreduzierung bedeutet Erlösverzicht für Eigentümer, wozu diese kaum bereit sein werden. Könnte allerdings bei Ladenflächen (v.a. längere Zeit leerstehenden Ladenflächen) klappen, ggf. verbunden mit einer stufenweisen Anpassung der Mieten an das ortsübliche Niveau

- o **Bereitstellung von preisgünstigen Flächen durch private Eigentümer, i.a. als Mietflächen in bestehenden (leerstehenden) Gewerbegebäuden). Aufgabe der Stadt: Überzeugungsarbeit leisten, ggf. gemeinsame Gesellschaft**

Problem: Eigentümer müssen von Nachnutzungs- oder Umnutzungsvorstellungen (z.B. Nutzungswandel zu Wohnen oder Einzelhandel) und vom Verkauf eines Objektes Abstand nehmen und sich auf eine langfristig orientierte Bewirtschaftung derartiger Flächen einrichten. In Abhängigkeit vom konkreten Gebäude können auch Umbaumaßnahmen notwendig werden, die möglicherweise nur mit Schwierigkeiten wieder erwirtschaftet werden können.

4. Informationsaustausch (untereinander) organisieren

- **Organisation (und Management) eines Gesprächskreises („Gründerstammtisch“) zum Informationsaustausch der Existenzgründer untereinander**

Intention: Förderung des Informationsaustausches und der gegenseitigen Hilfe („voneinander Lernen“) der Existenzgründer; Reduzierung der Gefahr des Scheiterns oder unternehmerischer Fehler

Verfahren: Regelmäßige Treffen der Existenzgründer / Jungunternehmer mit Programm

Anmerkung: Ggf. Organisation auf überlokaler Ebene

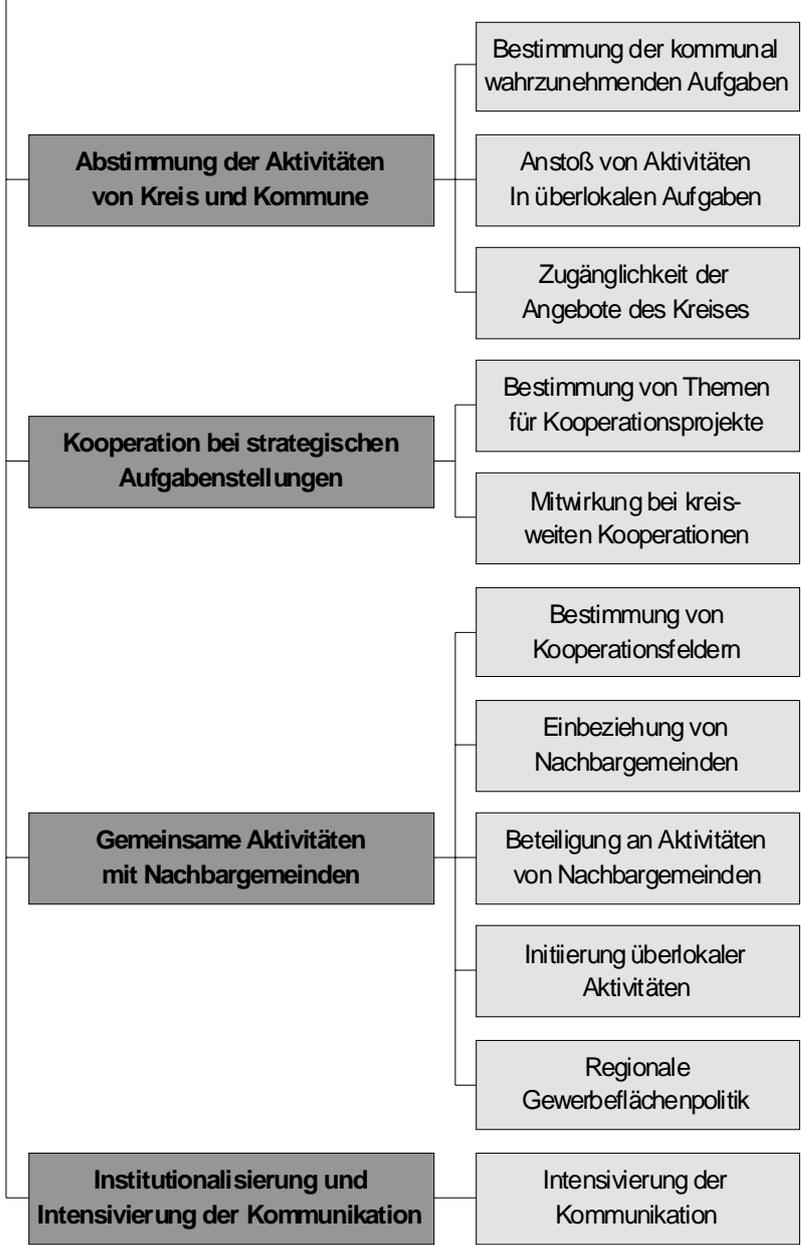
5. Krisenberatung im Fall von Existenzgefährdungen

Vermittlung von Beratungsleistungen für Unternehmen/Existenzgründungen im Fall unternehmerischer Krisen

Intention: Versuch, das Scheitern von Unternehmensgründungen als Folge unternehmerischer Fehler und/oder negativer Entwicklung von Märkten zu vermeiden

Verfahren: **Vermittlung von Informationen über Beratungsangebote; Präsentation von Checklisten zum Herunterladen im Internet; Aufklärung über Möglichkeiten zum rechtzeitigen Gegensteuern bei Krisensituationen**

**Ziel 5:
Ausbau / Intensivierung der überlokalen/regionalen Kooperation**



Ziel 5: Überlokale / regionale Kooperation

Die Kooperation mit anderen Gemeinden sowie mit anderen Behörden (Kreisverwaltung) ist zur Reduzierung der zwischengemeindlichen Konkurrenz und zum effektiveren Einsatz der kommunalen Mittel weiter auszubauen. Die Felder bzw. Gegenstände möglicher Kooperationen sind im Einzelfall unter dem Gesichtspunkt des effizienten Mitteleinsatzes und der Nähe zu den Klienten im Einzelfall zu bestimmen.

Vorbemerkung:

Kleinere Gemeinden im ländlichen Raum können allein aufgrund der begrenzten finanziellen und personellen Ressourcen nicht alle Aufgaben der Wirtschaftsförderung eigenständig bearbeiten. Unternehmen wiederum sind nicht lokal gebunden sondern regional orientiert; der genaue Standort ist zweitrangig, sofern er sich nur in einem bestimmten Raum befindet. Die Kooperation der Gemeinden untereinander, die Abstimmung der Aktivitäten einzelner Gemeinden sowie die Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung der Kreisverwaltung ist daher für ein umfassendes Serviceangebot für Unternehmen unerlässlich.

Gleichzeitig müssen allerdings aus Effizienz- und Transparenzgründen Doppelarbeiten vermieden werden. Es ist daher notwendig, die jeweiligen Tätigkeitsbereiche von Kreis und Kommunen sowie die Kooperationsfelder von Kommune und Kreis sowie einzelnen Kommunen untereinander möglichst genau abzustimmen.

Kooperation ist außerdem in hohem Maße auf Vertrauen gegründet und muss im Zeitverlauf erst wachsen. Sinnvoll ist daher eine Konzentration auf wenige Kooperationsfelder zu Beginn und eine allmähliche Ausdehnung der Kooperationen bei Erfolg.

Das Kooperationsziel lässt sich mit den folgenden Unterzielen konkretisieren:

**Abstimmung der Wirtschaftsförderungsaktivitäten von Kreis und Kommune
Kooperation bei strategischen Aufgabenstellungen
Gemeinsame Aktivitäten mit Nachbargemeinden (Nordkreis)
Institutionalisierung und Intensivierung der Kommunikation**

Die einzelnen Unterziele lassen sich mit den folgenden Maßnahmen untersetzen:

1. Abstimmung der Wirtschaftsförderungsaktivitäten von Kreis und Kommune

- **Bestimmung der kommunal wahrzunehmenden Aufgaben**
Intention: Abgrenzung der Aufgaben zur Vermeidung von Doppelarbeiten und von Irritation bei den Betrieben
Verfahren: Interne Festlegung eigenständig zu bearbeitender Aufgaben
- **Anstoß von Aktivitäten in überlokal wahrzunehmenden Aufgabenbereichen**
Intention: Sicherstellung der Bearbeitung/Wahrnehmung von Aufgaben, die nicht bei der lokalen Wirtschaftsförderung bearbeitet werden können.
Verfahren: Anregung der Bearbeitung bestimmter Aufgabenstellungen in Kreisgremien
- **Herstellen der Zugänglichkeit der Angebote der Wirtschaftsförderung des Kreises**

Intention: Erschließung der Informationen auf Kreisebene für die Betriebe in den Gemeinden

Verfahren: Allgemeine Verlinkung der Internet-Seiten; gezielte Verlinkung zu spezifischen Themen; Verweis auf Angebote des Kreises bei Veranstaltungen und in Publikationen

2- Kooperations bei strategischen Aufgabenstellungen

3-

- **Bestimmung von Themen für Kooperationsprojekte**

Intention: Anstoß zur Bearbeitung wichtiger gemeindeübergreifender Themen

Verfahren: Anregung in Kreisgremien

- **Mitwirkung bei kreisweiten Kooperationen / Schwerpunktthemen**

Intention: Beteiligung an kreisweiten/gemeindeübergreifenden strategischen Projekten

Verfahren: ???

3. Gemeinsame Aktivitäten mit Nachbargemeinden (Nordkreis)

Vorbemerkung: überkommunale Aktivitäten werden gerade im ländlichen Raum viele Themen bzw. Aufgabenbereiche umfassen (müssen). Nicht alle müssen allerdings auf der Ebene des Gesamtkreises bearbeitet werden; für viele vor allem direkt als Service für die betriebe orientierten Maßnahmen kann eine Kooperation auch im kleineren Kreis – teilweise nur mit einer, teilweise mit mehreren, teilweise auch mit einem im Zeitablauf wachsenden Kreis - sinnvoll sein. Von daher wird hier allgemein vom Nordkreis gesprochen, die konkrete Kooperation wird allerdings fallweise - und ggf. im Zeitablauf neu – bestimmt werden müssen.

- **Bestimmung von Kooperationsfeldern**

Intention: Identifikation von Ansatzpunkten für – ausbaufähige - Kooperationen

Verfahren: Interne Diskussion

- **Einbeziehung von Nachbargemeinden bei Wipperfürther Aktivitäten (Unternehmerforum etc.)**

Intention: Verbreiterung der Teilnehmerbasis, Ausweitung des Themenangebotes, Teilung des Aufwandes

Verfahren: Kurzfristig Abstimmung mit Nachbargemeinden (Im Rahmen der regionalen?) für überlokale Einladungen, mittelfristig gemeinsame Programmerstellung und Veranstaltungsorganisation

- **Beteiligung an Aktivitäten anderer Gemeinden**

Intention: Reduzierung des eigenen Aufwandes, Verbreiterung des Angebotes für lokale Betriebe

Verfahren: Abstimmung mit Nachbargemeinden, mittelfristige gemeinsame Programmerstellung und Veranstaltungsabstimmung

- **Koordination / Abstimmung gemeindespezifischer Maßnahmen z.B. im Informationsbereich**

Intention: Verbreiterung/Verbesserung des Angebotes für Betriebe

Verfahren: Abstimmung mit Nachbargemeinden

- **Initiierung überlokal getragener Aktivitäten (Infodienst, Beratungsangebote)**
Intention: Verbesserung des Serviceangebotes für Betriebe in der Region, Aufteilung des Arbeitsaufwandes
Verfahren: Abstimmung mit Nachbargemeinden (wohl erst mittelfristig realisierbar, wenn auf andere Kooperationen aufgebaut werden kann)

- **Regionale Gewerbeflächenpolitik / regionales Gewerbeflächenmanagement**
Intention: Verbesserung des Standortangebotes und der Akquisitionsmöglichkeiten, Reduzierung der interkommunalen Konkurrenz
Verfahren: Zusammenfassen möglichst aller Standortangebote (Gewerbegebiete, evtl. auch Mietflächen) in eine gemeinsam getragene Vermarktungsagentur, Aufteilung von Einnahmen und Kosten (wohl erst langfristig realisierbar)

4. **Institutionalisierung und Intensivierung der Kommunikation**

Regelmäßige Treffen der Wirtschaftsförderer

Intention: Aufbau von Kommunikationsbeziehungen und Vertrauen, Schaffung einer Grundlage für mögliche zukünftige Kooperationsprojekte

Verfahren: Einladung der Wirtschaftsförderer des Nordkreises / der umliegenden Gemeinden, Vereinbarung regelmäßiger Treffen

Zum weiteren Fortgang

Im weiteren Fortgang wird es zunächst darauf ankommen, das Zielsystem mit konkreten Maßnahmen zu untersetzen und deren Wirkung zu beobachten. In einzelnen Bereichen sind konkrete Maßnahmen und Projekte bereits angestoßen worden, beispielsweise bei der Kommunikation zwischen Stadt und Betrieben und der Organisation eines Kommunikationsforums.

Nach Ansicht der Beratung bedürfen vor allem die folgenden Handlungsbereiche besonderer Aufmerksamkeit:

- **Kontinuierliche Beobachtung der laufenden Entwicklung**
Die Situationsanalyse und Positionsbestimmung basiert auf einer vergleichenden Analyse der Beschäftigungsentwicklung, des Gründungsgeschehens und der Pendlerverflechtungen. Die Daten wurden seinerzeit bis zum Jahr 2004 erhoben und dargestellt. Eine Fortschreibung zumindest in Zweijahresrhythmus, möglichst aber jährlich erscheint notwendig und sinnvoll, um sowohl die laufende Entwicklung zeitnah zu beobachten als auch Veränderungen rechtzeitig erkennen zu können.
- **Regelmäßige Berichterstattung**
Die Notwendigkeit einer Berichterstattung und mögliche Berichtsstrukturen und -inhalte wurden bereits im Arbeitskreis diskutiert. Die Berichterstattung dient ebenso der Legitimation der laufenden Aktivitäten der Wirtschaftsförderung als auch der internen Wirkungskontrolle.
- **Abstimmung mit Kreisaktivitäten**
Der Oberbergische Kreis bereitet sich derzeit auf eine aktivere Rolle in der regionalen Wirtschaftsförderung vor. Grundsätzlich bieten sich dabei auch Vorteile für die Kommunen des Kreises, da die bestehenden Aktivitäten der Kommune durch Kreisangebote in Handlungsfeldern, in denen vor allem die kleinen Kommunen nur begrenzte Handlungsmöglichkeiten haben sinnvoll zu ergänzen. Beispielhaft seien Informations- und Beratungsangebote, aber auch das regionale Standortmarketing oder die Betriebsakquisition genannt. Eine Abstimmung der kommunalen Wirtschaftsförderungsaktivitäten mit den Aktivitäten des Kreises könnte erhebliche Verbesserungen des Angebotes für die Betriebe der Region bringen. Entsprechende Überlegungen zur Abgrenzung der Aktivitäten wurden bereits im Arbeitskreis angestellt.
- **Fortsetzung der Kommunikationsaktivitäten**
Die bisherigen Aktivitäten zur Intensivierung der lokalen Kommunikation erscheinen gut strukturiert. Die Inanspruchnahme von Seiten der Wirtschaft entspricht bisher nur zum Teil den Erwartungen, den lokalen Akteuren sollte jedoch mehr Zeit gegeben werden, sich an die Existenz eines solchen Angebotes zu gewöhnen.
- **Sicherung des Gewerbelotsen**
Durch personelle Veränderungen scheint die Funktion des Gewerbelotsen derzeit und in näherer Zukunft nur eingeschränkt gegeben zu sein. Hier wird es dringend erforderlich sein, eine für die Zusammenarbeit mit den lokalen Betrieben notwendige Kontinuität zu sichern.
- **Zeitvorgaben für Genehmigungsverfahren**
Die im Zielsystem genannte Zeitvorgabe von einem Monat für betriebliche Genehmigungsverfahren erscheint als eine anspruchsvolle, aber nicht unmögliche Zielsetzung. Es sollten bevorzugt Anstrengungen unternommen werden, diese Vorgaben zu errei-

chen und vor allem dauerhaft einzuhalten. Mit kaum einer anderen Maßnahme können betriebliche Investitionsabsichten besser unterstützt werden, und kaum ein anderes wirtschaftsrelevantes Leistungsangebot kann langfristig - über Mund-zu-Mund-Propaganda - besser für den Wirtschaftsstandort Wipperfürth werben.

- **Transparenz des gewerblichen Standortangebotes**

Standortangebote - Grundstücke, Gebäude, Mietflächen - sind sowohl eine zentrale Voraussetzung für die Aufnahme wirtschaftlicher Aktivitäten als auch ein zentraler Handlungsbereich der kommunalen Wirtschaftsförderung. Transparenz im und Information über das Angebot gewerblicher Standorte ist daher ebenfalls eine Maßnahme von zentraler Bedeutung. Die zusammenfassende Darstellung aller öffentlichen und privaten Standortangebote - und mittelfristig auch die Zusammenarbeit mit privaten Akteuren bei der Verbesserung (Marktanpassung) ihrer Standortangebote - muss daher ebenfalls hohe Priorität genießen