



Drucksache Nr. 2006/AWfö/001-01

- öffentlich -

Beschlussvorlage

Beratungsgegenstand

Bericht der Kreiswirtschaftsförderung

Beschlussvorschlag

Der Ausschuss für Wirtschaftsförderung nimmt die Beschlussvorlage und die ergänzenden Ausführungen der Verwaltung zustimmend zur Kenntnis.

Beratungsfolge

Gremium:

- Ausschuss für Wirtschaftsförderung

Datum:

07.03.2006

Sachverhalt

Die Kreiswirtschaftsförderung berichtet über ihre Aktivitäten seit der letzten Ausschusssitzung am 05.10.05 sowie über ausgewählte Kennzahlen aus dem vergangenen Jahr.

- Unternehmensbetreuung

Die Wirtschaftsförderung hat im Jahr 2005 Kontakt zu rund 120 Unternehmen aus dem gesamten Landkreis gehabt. Der Großteil dieser Kontakte hatte Bezug zur Betriebsberatung bzw. zur Innovationsberatung (Akquisition).

Im Rahmen der Betriebsberatung sind 42 Unternehmen durch Herrn Dr. Schumann von der Innovationsgesellschaft Hannover betreut worden. Damit ist das Beratungskontingent (50 Beratungen) fast ausgeschöpft worden.

In der Innovationsberatung sind im Jahr 2005 sieben Beratungen durch das regio institut durchgeführt worden. Dieses Kooperationsprojekt mit den Landkreisen Diepholz und Verden sowie der Stadt Delmenhorst läuft zum Jahresende 2006 aus. Im Laufe des Jahres muss deshalb über eine Fortsetzung der Innovationsberatung entschieden werden. Herr Dr. Henking vom regio institut berichtet in der Ausschusssitzung über den bisherigen Projektverlauf.

Die Wirtschaftsförderung hat federführend den Wettbewerb um das Gütesiegel „Berufswahl- und ausbildungsfreundliche Schule“ betreut. Der Wettbewerb soll helfen, Schüler besser auf Ausbildung und Beruf vorzubereiten. Er hat damit auch eine Bedeutung für die regionale Wirtschaft.

Der Gütesiegel-Wettbewerb 2005 konnte mit einer feierlichen Veranstaltung am 03.11.05 abgeschlossen werden. Das Gütesiegel wurde an vier Schulen vergeben, die diese Auszeichnung bis zum Jahr 2007 führen dürfen. Der Wettbewerb ist durch den Verlag J. Hoffmann GmbH & Co. KG und die Chr. Hansen GmbH unterstützt worden.

In Bezug auf die finanzielle Förderung von Unternehmen fungiert die Wirtschaftsförderung als Berater. Sie weist auf Fördermöglichkeiten durch Dritte (NBank, KfW usw.) hin und hilft auf Wunsch bei der Antragstellung. Förderanträge werden gegebenenfalls durch positive Stellungnahmen begleitet.

Bei der sogenannten GA-Förderung ist der Landkreis nicht mehr zwingend in das von der NBank geführte Antragsverfahren eingebunden. Eine Förderstatistik kann deshalb an dieser Stelle nur nachrichtlich wiedergegeben werden. Die NBank gibt an, bis zum 31.12.05 GA-Fördermittel in Höhe von 64.200,- EUR an Unternehmen aus dem Landkreis Nienburg/Weser vergeben zu haben.

Das Exporttraining ist sehr gut angenommen worden. Nach schriftlicher Einladung von rund 140 Unternehmen, haben 20 Firmen am Kick-off-Seminar am 23.01.06 teilgenommen. Insgesamt zehn Firmen sind in die Intensivberatung aufgenommen worden. Über den weiteren Verlauf des Exporttrainings wird in einer der folgenden Ausschusssitzungen berichtet.

- Existenzgründungsförderung

Die Kreiswirtschaftsförderung hat mit 30 Existenzgründern und –gründerinnen deutlich weniger Personen beraten als im Vorjahr (59 Beratungen). Dieser Umstand dürfte in erster Linie auf die verschärften Bedingungen für Ich-AG-Gründer zurückzuführen sein.

Die Wirtschaftsförderung hofft, sich in Zukunft auf erfolgsversprechendere Gründungsinitiativen konzentrieren zu können. Dabei soll die Beratungsqualität durch das externe Gründungscoaching durch die Amicon GmbH verbessert werden. Außerdem hat die Wirtschaftsförderung eine fünfteilige Seminarreihe für Existenzgründer gestartet.

Auch die Existenzgründermesse Starter '05 am Samstag, 08.10.05, ist sehr positiv verlaufen. Die geschätzten Besucherzahlen lagen deutlich über den Erwartungen. Die Partner des Gründungsnetzwerkes Mittelweser beabsichtigen deshalb, die Messe im Herbst 2006 zu wiederholen. Auf ihrer Sitzung am 07.12.05 haben die Netzwerkpartner bereits Verbesserungsmöglichkeiten für die nächste Startermesse erörtert.

Im Rahmen dieser Sitzung haben die Partner im Gründungsnetzwerk außerdem die Mittelweser-Touristik GmbH als neuen Netzwerkpartner aufgenommen.

- Standortmarketing

Für das Standortmarketing hat die Kreiswirtschaftsförderung im letzten Jahr einheitliches Werbe- und Präsentationsmaterial entwickelt, das zum Beispiel auf der Expansion-Gewerbeimmobilienmesse in Hamburg eingesetzt werden konnte.

Die dortige Messepräsentation wurde in Kooperation mit der Spedition W. Göllner KG und der Stadt Nienburg/Weser bestritten. Aufgrund der Fachkontakte kann die Messepräsenz als erfolgreich beurteilt werden. Die Wirtschaftsförderung möchte deshalb auch an der Expansion 2006 teilnehmen.

Verstärkt hat die Wirtschaftsförderung auch die Direktvermarktung, also die gezielte Ansprache interessanter Unternehmen. Ab Juni 2005 hat die Wirtschaftsförderung 150 junge Unternehmer mit einem Infopaket angeschrieben, um für den Standort zu werben.

Aufbauend auf den Vorschlägen zur Regionalen Standortstrategie, soll das Standortmarketing und die Direktvermarktung im laufenden Jahr branchenspezifischer ausgebaut werden.

In diesem Sinne hat die Wirtschaftsförderung auch probeweise an der Spargelmesse Leese teilgenommen, um gezielt Firmen aus der Ernährungs- bzw. Bioenergiebranche anzusprechen. Anlässlich der Messe sind rund 300 Unternehmen aus diesen Bereichen angeschrieben worden.

- Gewerbeflächenvermarktung

Die Zahl an Anfragen nach Gewerbeflächen/-immobilien hat sich im Jahr 2005 leicht erhöht. Sie bewegt sich aber noch immer auf einem niedrigen Niveau. Gewerbehallen u.ä. wurden dabei stärker nachgefragt als unbebaute Grundstücke. Die Nachfragesituation in den Gemeinden ist der Kreiswirtschaftsförderung nicht bekannt.

Die Wirtschaftsförderung hat die Gemeinden in die Standortsuche eingebunden und die Anfragen kurzfristig beantwortet. Zusammen mit einem individuellen Immobilienangebot haben die anfragenden Unternehmen gleichzeitig auch Informationen über etwaige Fördermöglichkeiten erhalten.

Im September hat eine Kreisbereisung mit der neuen Geschäftsführung der IPA Niedersachsen stattgefunden. Hierbei wurden die Fa. Göbber, Eustrup, und Chr. Hansen, Nienburg, besucht. Die IPA Niedersachsen - Investment Promotion Agency - ist die Ansiedlungsagentur des Landes Niedersachsen.

- Kooperationen und Netzwerke

Die Gemeinden werden fortlaufend über die Arbeit der Wirtschaftsförderung informiert. Im letzten Jahr sind hierzu neun Rundschreiben/-emails an die zuständigen Mitarbeiter verschickt worden.

Der Arbeitskreis Wirtschaftsförderung (Kreis und Gemeinden) ist am 14.09.05 zu einer Sitzung in Hoya zusammengekommen. Hierbei wurden die Gemeinden u.a. über laufende und geplante Projekte der Wirtschaftsförderung informiert.

Über die Arbeit des Gründungsnetzwerkes Mittelweser wurde bereits weiter oben berichtet.

- Ausblick auf das Jahr 2006

Im Jahr 2006 sollen die Vorschläge der Regionalen Standortstrategie in die laufende Arbeit der Wirtschaftsförderung eingebracht werden. Im Bereich der Unternehmensbetreuung sollen ein Unternehmerforum und ein Branchennetzwerk Ernährung gebildet werden. Hierzu wird auf die Beschlussvorlage (**Drucksache Nr. 2006/AWfö/003-01**) verwiesen.

Zur Information der Existenzgründer ist geplant, das Gründungsnetzwerk Mittelweser mit seinen Leistungen und Ansprechpartnern in einem Print-Prospekt vorzustellen. Die Existenzgründermesse Starter soll im Oktober wiederholt werden.

Für das Standortmarketing wäre die Entwicklung eines professionellen Werbekonzeptes sinnvoll. Hierbei müssen das Thema „Wirtschaftsregion Mittelweser“ sowie die Regionale Standortstrategie Berücksichtigung finden. Die Bezeichnung Mittelweser-Region findet eine zunehmende Verbreitung und Akzeptanz. Eine Werbeagentur soll einen entsprechenden Auftritt entwickeln, der auch einen sinnvollen Werbemix (einschl. Direktmarketing) vorschlägt.

Die Gewerbeflächenvermarktung möchte die Kreiswirtschaftsförderung durch eine stärkere Vernetzung der Vermarktungsakteure verbessern. Hierzu ist ein Workshop mit den relevanten regionalen Vermarktern geplant. Im Rahmen des Workshops soll die Marktsituation diskutiert und gegebenenfalls eine gemeinsame Vermarktungsstrategie entwickelt werden.