



# Ergebnisse und Empfehlungen zur Strategischen Neuausrichtung der Wirtschaftsförderung der Stadt Halle

### Tischvorlage

Team des isw Institutes für Strukturpolitik und Wirtschaftsförderung gemeinnützige Gesellschaft mbH

Dr. habil. Gunthard Bratzke

Dr. Michael Schädlich

Dr. Eberhard Zeiß

Halle, 29. Juni 2005

# Übersicht zu Schwerpunkten der Tischvorlage

Strategische Analyse und Benchmarking

Konzeption

Maßnahmen

Inhaltsverzeichnis	Seiten
1.Analytische Vorgehensweise	6
2. Die erste Beiratssitzung am 21. Februar 2005	8
3. Übersicht zu den durchgeführten Analysen	10
4. Wirtschaftsförderung ist nicht nur Sache des Fachbereiches	12
5. Neue Analysen: Bewertung von 24 typischen	
Fällen der Wirtschaftsförderung	14
6. Finden nachnutzbarer Best-Practice-Lösunger	1
aus anderen Kommunen	18

### Inhaltsverzeichnis Seiten 7. Konzeptionelle Vorgehensweise 20 8. Strategische Erfolgsfaktoren und ausgewählte Ziele der Wirtschaftförderung 21 9. Grundlinien der Wirtschaftsförderung 28 10. Stufenmodell 29

### Maßnahmen

### Inhaltsverzeichnis

Seiten

11. Vorschläge der Wirtschaftsförderung Halle als Bas	si <b>s</b> 35
12. Übersicht zu den Maßnahmen	36
13. Maßnahmen zur unternehmerfreundlichen	
Stadtverwaltung	37
14. Unternehmer Service Büro	39
15. Service Netzwerk Wirtschaft	40
16. Serviceversprechen der Stadtverwaltung	42
17. Abstimmen der Leistungsprofile zwischen dem	
Fachbereich und spezialisierten Gesellschaften	44
18. Ausgliederung von Aufgaben	
an die EVG Halle-Saalkreis mbH	45
19. Aufbau einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft	47
20. Zentrales Gründerbüro für Halle	49

### 1. Vorgehensweise

- ganzheitliche Untersuchung von Aufgaben und Serviceleistungen, der Aufbau -und Ablauforganisation, der personellen und finanziellen Ressourcen
- Analyse des wirtschaftsförderlichen Verhaltens der Stadtverwaltung Halle und des Fachbereiches Wirtschaftsförderung; Aufzeigen von Stärken und Schwächen
- Einbeziehung der im Umfeld agierenden Akteure der Wirtschaftsförderung (z. B. TGZ, MMZ, IHK usw.)
- Einsatz vielfältiger Analysen als solides Fundament für die Konzeption und Maßnahmen

### Akteure der Wirtschaftsförderung

LVA, Investitionsbank Sa/Anh., IIC Berlin **TGZ GmbH Fachbereich Bio Zentrum GmbH** Wirtschaftsförderung Universität Stadtwerke **IHK Halle-Dessau MMZ GmbH Sparkasse** Banken Stadtmarketing GmbH Handwerkskammer Agentur für Halle **Arbeit EVG** mbh **Unternehmens-**WISA Landeswirtschaftsförderung berater Handwerkerhof Komplexe Leistungsangebote Spezialisierte Leistungsangebote Ergänzende Leistungen Leistungsprofile

# 2. Die erste Beiratssitzung

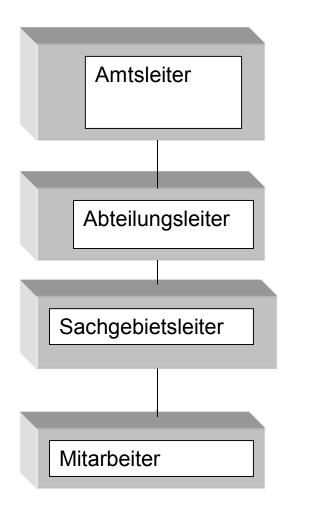
Strategische Analyse/Benchmarking



- Am 21. Februar 2005 wurden Ergebnisse der Analyse präsentiert
  - ► zur Aufbauorganisation
  - ►zu Befragungen von Akteuren der Wirtschaftsförderung
  - ► zur Unternehmensbefragung
  - ►zur Befragung von Führungskräften der Stadt
  - ►zu nachnutzbaren Best-Practice-Lösungen
- Wunsch nach Auswertung typischer Fälle der Wirtschaftsförderung geäußert

### Beispiel: Fortschritt bei Strukturen des Fachbereiches Wirtschaftsförderung sichtbar

Strategische Analyse/Benchmarking



Teamleiter
Mitarbeiter des Teams

Struktur alt 2001

Struktur seit 2002

## 3. Übersicht zu durchgeführten Analysen

Nr.	Analyse	Ausgewählte Ergebnisse
1	Unternehmensbefragung n=40	Stärken und Schwächen, Bewertung von isw-Vorschlägen
2	Befragung von Führungskräften der Stadtverwaltung n=10	Schnittstellen, Aufdecken von Schwachstellen
3	Interviews und Gespräche mit Leitern der Wirtschaftsförderung anderer Kommunen n=15	Benchmarking; konkrete Ansätze für nachnutzbare Best-Practice- Lösungen
4	Analyse der Aufgabenverteilung für Teams und Mitarbeiter der Wirtschaftsförderung n=6/20	Ansatzpunkte für Steigerung der kundenbezogenen Zeitanteile
5	Analyse der organisatorischen, finanziellen und personellen Lage	Ansatzpunkte für konzeptionelle Vorschläge

## 3. Übersicht zu durchgeführten Analysen

Nr.	Analyse	Ausgewählte Ergebnisse
6	Gespräche mit anderen Akteuren der kommunalen und regionalen Wirtschaftsförderung n=20	Grundlage für Vorschläge für weitere Vertiefung der Kooperation
7	Bewertung von typischen Fällen der Wirtschaftsförderung n=24 Akteneinsicht, Interviews mit Wirtschaftsförderern und Unternehmen	Erkennen von Erfolgsfaktoren und Schwachstellen
8	Auswertung von Best-Practice-Lösungen n=300 für Wirtschaftsförderung und unternehmerfreundliche Stadtverwaltung	Finden und Vorauswahl von für Halle nachnutzbaren Lösungen
		11

## 4.Wirtschaftsförderung nicht nur Sache des Fachbereiches

Strategische Analyse/Benchmarking

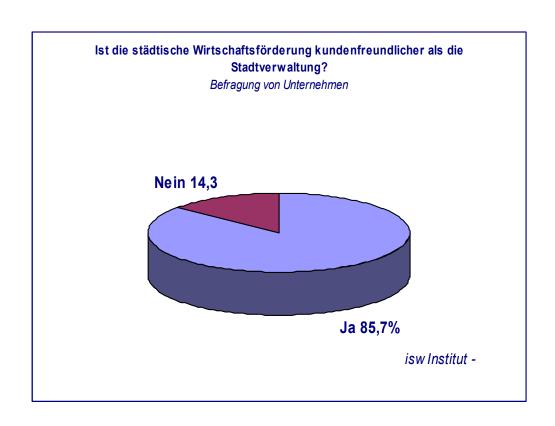


Den roten Teppich nicht nur für Investoren ausrollen, sondern auch für die Unternehmen in Halle.

- Wirtschaftsförderliches
   Denken im gesamten Rathaus
   nötig: von der OB, zum
   Bauamt bis zum Pförtner
- Dienen, anpacken, entwickeln anstelle von verwalten
- wir benötigen 2.500
   Wirtschaftsförderer in der Stadtverwaltung

### Wirtschaftsförderung bei Unternehmensbefragung besser bewertet als andere Bereiche der Stadtverwaltung

Strategische
Analyse/Benchmarking



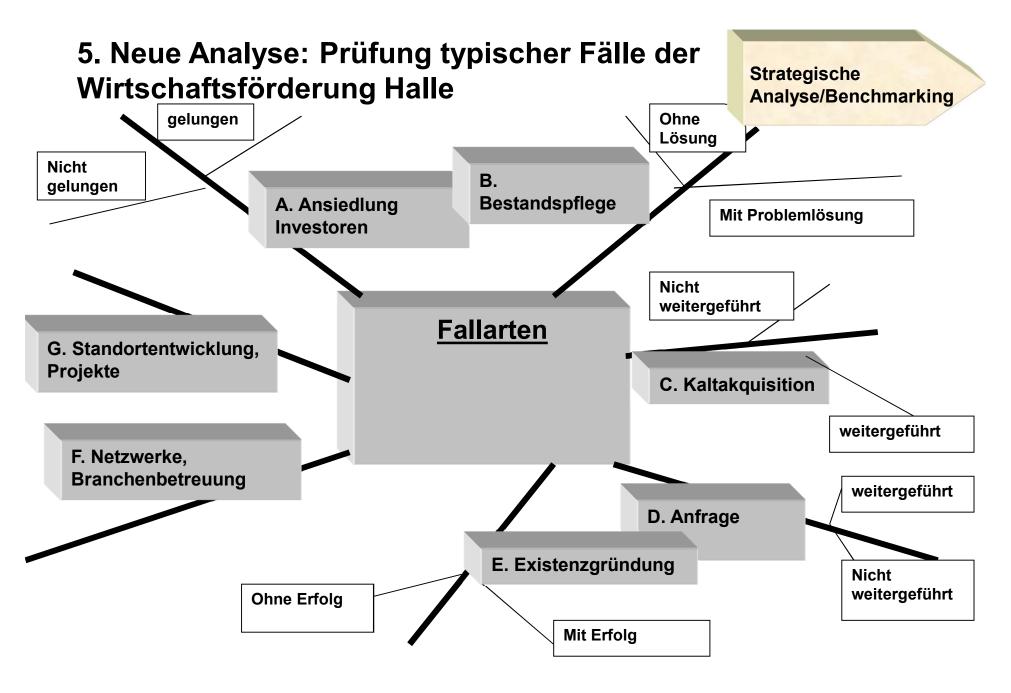
### <u>isw-Fragestellung an die</u> <u>Unternehmen 2005:</u>

Wie zufrieden sind Sie mit den Leistungen der Wirtschaftsförderung und anderer Fachbereiche der Stadt Halle?

### Ergebnisse der Bewertung auf Notenskala 1 bis 5

- ► die Fachbereiche der Stadt 3,7
- ► die Wirtschaftsförderung 2,5

Legende: 1= sehr zufrieden 5= sehr unzufrieden



### 5. Neue Analysen: Bewertung von 24 typischen Fällen der Wirtschaftsförderung

Einzelergebnisse von Fallbeispielen der Wirtschaftsförderung (Tabelle 1) isw- Bewertung					
Falltyp	Ergebnisse bei wichtigen Faktoren				
Unternehmen	■ ■ ■ sehr gut ■ ■ ∎gut ■ ■mittel ■ schlecht •keine Wertung				
	Schnelligkeit	Engagement der Verwaltung	Qualität der Aus- künfte/Materialien	Termineinhaltung	Teamwork
A. Gelungene Ansiedlung					
1. Internet Logistik					
2. Umwelttechnik					•
B.Nicht gelung. Ansiedlung					
3. Internat. Konzern					
4. Führende Airline					
C. Bestandspflege mit				_	
Lösung					
5. Medizin. Einrichtung					
6. Tierfutterproduzent					
D. Bestandspflege ohne Problemlösung  8. Lebensmittelhersteller					
9. Biotechnologieunternehmen					-

### 5. Neue Analysen: Bewertung von 24 typischen Fällen der Wirtschaftsförderung

Einzelergebnisse von Fallbeispielen der Wirtschaftsförderung (Tabelle 2) isw- Bewertung					
Falltyp	Ergebnisse bei wichtigen Faktoren				
Unternehmen	■ ■ ■ sehr gut ■ ■ ∎gut ■ ∎mittel ■ schlecht •keine Wertung				
	Schnelligkeit	Engagement der Verwaltung	Qualität der Aus- künfte/Materialien	Termineinhaltung	Teamwork
E.Kaltakquise mit Kontakt 10. Medizintechnikproduzent		•		Wenig Termindruck	•
11.Großes Pharmaunternehmen	•	•		•	•
F. Kaltakquisition ohne Kontakt 12. Wohnwagenhersteller	•	•		•	•
13. Stiftung für Bioinformatik				•	
G. Anfrage mit Weiterführung 14. Lebensmittelhersteller					
H. Anfrage ohne Weiterführ.  15. Maschinenbauer		•			•
16. Möbelhandel		•		•	•
I. Gründung mit Erfolg 17. Medizintechnik		•			•
18.High Tech-Hersteller					

### 5. Neue Analysen: Bewertung von 24 typischen Fällen der Wirtschaftsförderung

Einzelergebnisse von Fallbeispielen der Wirtschaftsförderung (Tabelle 3) isw- Bewertung					
Falltyp	Ergebnisse bei wichtigen Faktoren				
Unternehmen	■ ■ ■sehr gut ■ ■ ∎gut ■ ■mittel ■ schlecht •keine Wertung				
	Schnelligkeit	Engagement der Verwaltung	Qualität der Aus- künfte/Materialien	Termineinhaltung	Teamwork
J. Gründung ohne Erfolg 19. Gastronomie/Laden		•			
20. Gründer Biotechnologie					
K. Netzwerke/Branchen 21. Netzwerk WIP 22. Netzwerk IT	•	•		•	
L. Standortentwicklung/Projekte					
23. Landesheilanstalt					
24 Internationaler Autohersteller					

### 6. Schritte zum Finden nachnutzbarer Best-Practice-Lösungen

1.Auswertung der Leistungsprofile und Umfelddaten der Wirtschaftsförderung von 40 deutschen Großstädten

2. Recherche und Finden von 300 Einzellösungen: unternehmerfreundliche Stadtverwaltung und Wirtschaftsförderung

3. Vorauswahl geeigneter Lösungen für Halle

3.1 isw-Bewertung

3.2 Bewertung durch Teams der Wirtschaftsförderung

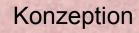
4. Vertiefende Untersuchungen zu ausgewählten Lösungen (Konsultationen vor Ort und Telefonate)

### Herausarbeitung der für Halle besonders sinnvollen Best-Practice-Lösungen einschließlich der Darstellung der erfolgreich praktizierten Beispiele

Nr.	Schwerpunkte	Bezeichnung	Herkunft
1	Zentralisierung der Gründungsberatung	Unternehmensgründerbüro	Leipzig, Stuttgart
2	Effiziente Struktur und Serviceversprechen	Münsters Serviceversprechen	Stadt Münster
3	Intensive Bestandspflege/Gründerbetreuung	Betreuung von bestehenden Unternehmen und Gründern	Oulu Finnland
4	Bündelung von Leistungen der Stadtverwaltung	Dienstleistungszentrum Wirtschaft	Dortmund
5	Hilfen bei der Finanzierung	Kompetenzzentrum Finanzierung	Karlsruhe
6	Servicenetzwerk Mittelstand	Netzwerk der Stadtverwaltung.	Gelsenkirchen
7	Public-Private-Partnership	Beteiligung der Wirtschaft	Essen, Duisburg

### 7. Konzeptionelle Vorgehensweise

**Strategische Analyse Best Practice** Fallbezogene Tiefenanalysen **Benchmarking:** □ Wirtschaftsförderung ☐ Unternehmerfreundliche Stadt Konzeption für die Wirtschaftsförderung in Halle Strategische Vier Grundlinien Maßnahmen **Erfolgsfaktoren** Stufenmodell und Ziele **Implementierung** 



## 8. Strategische Erfolgsfaktoren und ausgewählte Ziele



Bei strategischen Erfolgsfaktoren handelt es sich um von der Wirtschaftsförderung Halle bewusst geschaffenen Voraussetzungen, die es erlauben, Überlegenheit im interkommunalen Wettbewerb zu erzielen und damit langfristig überdurchschnittliche Ergebnisse bei der wirtschaftlichen Entwicklung der Stadt zu erreichen.

Erfolgsfaktoren müssen folgenden Anforderungen entsprechen:

- gegenwärtige und künftige große Bedeutung dieser Faktoren aus Sicht der Organisation
- möglichst schwere Kopierbarkeit dieser Lösungen von Wettbewerbern
- Mitwirkung von Stadtverwaltung und Politik auf Grundlage gemeinsamer Zielstellungen und Abrechenbarkeit.

# Identifikation von strategischen Erfolgsfaktoren



Die folgenden strategischen Erfolgsfaktoren wurden anhand von Einzelbeispielen - vor allem bei der Ansiedlung von Investoren- im Rahmen der Tiefenanalyse ermittelt.

Weiterer Handlungsbedarf besteht darin, den bestehenden Unternehmen in Halle einen ähnlichen "Service" bzw. "Aufmerksamkeit" zu bieten, wie es bei Ansiedlungen üblich ist.

## Erfolgsfaktor 1: Vorzügliche Betreuung von Investoren

- Wünsche des Investors als Maßstab für das Handeln
- auch "im Detail" besser als Wettbewerber
- Schnelligkeit bei Genehmigungen (Bauantrag in 5 Wochen genehmigt)
- Vorhaben als Priorität behandelt
- Vorheriges Briefing aller beteiligten
   Fachbereiche der Stadt
- •"Ämterkonferenzen" (Runder Tisch) zum Vorhaben Aufsichtsrat des Investors bei Tagung in Halle exzellent betreut
- •Für Investor schnellen Markteintritt ermöglicht (Kundenutzen)
- Gute Zusammenarbeit mit LVA und WISA



☐ Halle bietet uns als Investor in jeder Hinsicht die besten Standort-und Umfeldvoraussetzungen für eine positive Unternehmensentwicklung."

Walter Oberhänsli

Verwaltungsratsvorsitzender

### Erfolgsfaktor 2: Standortmarketing auf hohem Niveau

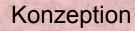
- "maßgeschneiderte" Standortangebote
- •hervorragende Printerzeugnisse zum Standort Halle, zu Industrie -und Gewerbegebieten, zum Wissenschafts-und Innovationspark etc.
- hochwertiges Design für Produkte der Wirtschaftsförderung
- •Zielgerichtetes Marketing- Ansprache von Zielgruppen und darin enthaltener Segmente
- Vorstellung von Erfolgsunternehmen aus Halle in Broschüren und Flyern der Wirtschaftsförderung
- Marktforschung und Nutzung auch kleinster Chancen zur Ansiedlung
- Sehr gute, kundenfreundliche Kommunikation
   (z. B. Briefe, emails usw.)
- •Einheit von guten Produkten und professionellem Marketing



1. Platz im Ranking von 12 Bewerbern

# Erfolgsfaktor 3: Verbindung von Schnelligkeit mit Kompetenz

- sehr komplexes Standortdossier für internationale Ansiedlung innerhalb einer Woche erarbeitet
- Nutzung des Informationsnetzwerkes der Wirtschaftsförderung
- Schnelligkeit durch Projektteams
- Schnelles feedback auf Anfragen aller Art (Briefe, emails etc.)
- Einflussnahme auf Verfahrensbeschleunigung bei Genehmigungen





## Ausgewählte Ziele zum Stärkenausbau und zur Beseitigung von Schwächen( 1)



- Die wirtschafts-, insbesondere unternehmerfreundliche Haltung innerhalb der gesamten Verwaltung gilt es mit den Schwerpunkten Verfahrensbeschleunigung und Endbürokratisierung (Verwaltungsmodernisierung) zu entwickeln.
- 2. Der nach außen gewandten **Einbringung in** wirtschaftsfördernde und **lobbyistisch angelegte Netzwerke** ist zukünftig verstärkte Aufmerksamkeit zu widmen. Außenvertretung von Halle in Magdeburg, Berlin, Brüssel kommt höherer Stellenwert zu.
- 3. Die Verschiebung der Prioritäten in der Arbeit von der Unternehmensakquisition zur Bestandspflege wird sich künftig weiter vertiefen. Die Fokussierung der Wirtschaftsförderung auf den Bedarf der ansässigen Unternehmen ist künftig zu verstärken.
- 4. Der Intensivierung der direkten Unternehmenskontakte ist voranzubringen mit gleichzeitigem Abbau von verwaltungs-bzw. politikinduzierten Tätigkeiten.

## Ausgewählte Ziele zum Stärkenausbau und zur Beseitigung von Schwächen( 2)



- 5. Die Bekanntheit der Marke Halle ist wesentlich zu erhöhen und deren Image im Sinne einer Kompetenzstadt für die Wirtschaft zu verbessern. Die Alleinstellungsmerkmale von Halle (siehe, Konzeption) sind stärker im Marketing zu nutzen.
- 6. Die finanziellen und fachlichen Grenzen bei der Einflussnahme auf die Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung zwingen zu neuen Formen der **Bündelung der Kräfte** auf städtischer Ebene (einschließlich Sparkasse und Stadtwerke) sowie im Zusammenwirken mit den ansässigen Unternehmen.
- 7. Die Entwicklung der Humanressourcen rückt stärker in die Arbeit der Wirtschaftsförderer im Rahmen der Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung einschließlich Qualifizierung, Aus -und Weiterbildung. Das Ziel sollte darin bestehen, gemeinsam mit den in Halle agierenden Unternehmen und Institutionen eine kommunale **Strategie zur Bewältigung des demografischen Wandels** zu entwickeln.

### 9. Strategische Neuausrichtung der Wirtschaftsförderung der Stadt Halle: vier Grundlinien

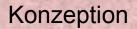


Grund- linien	1.Unternehmerfreund- liche Stadtverwaltung	2.Anpassen an sich verändernde Aufgaben	3.Organisatorische Umgestaltung mit Stufenmodell A. Stufe 1 (bis2008) B. Stufe 2 (ab 2009)	4.Weiterführende Ansätze
Ausge- wählte Maß- nahmen	Verstärktes unternehmerfreundliches Handeln der Stadtverwaltung Unternehmerservicebüro Service Netzwerk Wirtschaft Serviceversprechen der Stadtverwaltung an die Wirtschaft	Stärkere Konzentration des Fachbereiches Wirtschaftsförderung auf Kernaufgaben Stärkung der Rolle des Fachbereiches als Koordinator der städtischen Wirtschaftsförderung	A. Beibehaltung der Fachbereichslösung     Stabsstelle unternehmerfreundliche Stadt     Ausgliederung von Aufgaben an die EVG     mbH     B. Prüfung ob künftige Beibehaltung     geschaffener Lösungen oder weitere     Änderungen     Neue Lösung: Externe GmbH mit allen     Kernfunktionen	Zentrales Existenzgründerbüro der Stadt Halle Kapitalbeteiligungs- fonds der Stadt Halle Verstärkte Kooperation im städtischen und regionalen Umfeld

# 10. Gründe für ein Stufenmodell

(1.) Für die Weiterführung der erfolgreichen Arbeit der Wirtschaftsförderung sind stabile Rahmenbedingungen notwendig. Aufbauend auf den bereits vorgenommenen wirksamen Strukturveränderungen im Fachbereich Wirtschaftsförderung ist es notwendig, alle weiteren Vorschläge systematisch und sukzessive umzusetzen, um nicht durch ein zuviel an inhaltlichen und organisatorischen Veränderungen, die "organisatorische Verkraftbarkeit" der Stadtverwaltung und Wirtschaftförderung zu überfordern.





### Gründe für ein Stufenmodell

### (2.). Neue Strukturen und Ansätze der Wirtschaftsförderung und Stadtverwaltung Halle wie

- Unternehmerservicebüro
- Service Netzwerk Wirtschaft
- Beteiligungsfonds der Stadt Halle
- Konzentration der städtischen Projektentwicklung, Grundstücksentwicklung und -vermarktung in der EVG mbH sollten zeitnah eingerichtet, entsprechend der Erfahrungen kontinuierlich weiterentwickelt und hinsichtlich ihrer Wirksamkeit geprüft werden.

Bereits durch diese Neuansätze werden Schwachstellen bisheriger Wirtschaftsförderung schon bei Vorlage erster Arbeitsergebnisse beseitigt (z. B. Schnittstellenproblematik, Engpässe in der Unternehmensfinanzierung) und Potentiale der Stadt im Sinne von Stärkenbündelung (Standort -und Projektentwicklung) entwickelt.

# Gründe für ein Stufenmodell

(3.) Die Prüfung von Möglichkeiten der verstärkten Konzentration von Teilaufgaben der Wirtschaftsförderung in den spezialisierten Wirtschaftsförderungseinrichtungen (z. B. TGZ, MMZ) ist zeitnah vorzunehmen. Konzentration auf ausgewählte Kernaufgaben der Wirtschaftsförderung im Fachbereich Wirtschaftsförderung und Stärkung spezialisierter Wirtschaftsförderungsgesellschaften bei Zunahme der Abstimmungsrolle der Stadt.



# Gründe für ein Stufenmodell

(4.) Die Prüfung der laufenden Rechtssprechung auf der Ebene der Europäischen Union zu Fragen des Beihilferechts und der Handlungsspielräume im Verhältnis von Kommunen gegenüber eigenen Unternehmen bei der Auslagerung von Teilaufgaben der "öffentlichen Hand" in selbständige Gesellschaften (Auftragsvergabe, Übernahme von Personal, Beschwerdeverfahren privater Dienstleister, zeitliche Begrenzung von Auftragsverhältnissen, marktübliche Entlohnung) ist für neue Organisationsstrukturen bedeutsam. Ohne rechtliche Sicherheit ist die Aufgaben-und Kompetenzverlagerung zwischen dem FB Wirtschaftsförderung und den bestehenden spezialisierten Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Vorzug gegenüber der Bildung einer neuen Wirtschaftsförderungsgesellschaft zu geben.



# Gründe für ein Stufenmodell

(5.) Die Neuausrichtung der Wirtschaftsförderung kann auf der Basis arbeitsfähiger Strukturen mit neuen Ansätzen begonnen werden, womit ein Signal an die Wirtschaft gesetzt wird!

Die vorgeschlagenen Maßnahmen und Projekte stellen spürbar eine Erhöhung der wirtschaftsfördernden Rolle der Stadt dar. Über klare weitere Aufgabenstellungen verbunden mit einer Zeitplanung kann ein nachvollziehbarer Prozess der Sammlung von Erfahrungen mit den neuen Lösungen gewonnen werden. Gleichzeitig werden Möglichkeiten sinnvoller Teilung in Richtung Aufgabenkonzentration bei den spezialisierten Wirtschaftsförderungsgesellschaften geprüft



### 10. Übersicht zum Stufenmodell

Konzeption

#### Stufe 1:Zeitnahe Umsetzung

- Fachbereichslösung mit modifizierten Funktionen
- Ausgliederung der Projektentwicklung in bestehende EVG mbH
- Aufbau Unternehmerservicebüro
- Etablierung Service Netzwerk Wirtschaft
- ■Bildung zentrales Existenzgründerbüro Stadt Halle
- Aufbau einer
   Kapitalbeteiligungsgesellschaft der Stadt Halle mit Partnern
- Prüfung der Teilauslagerung von Aufgaben in spezialisierte Wirtschaftsförderungsgesellschaften

Prüfung der Lösungen

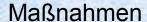
### Stufe 2:Weiterführung

#### Variante 1

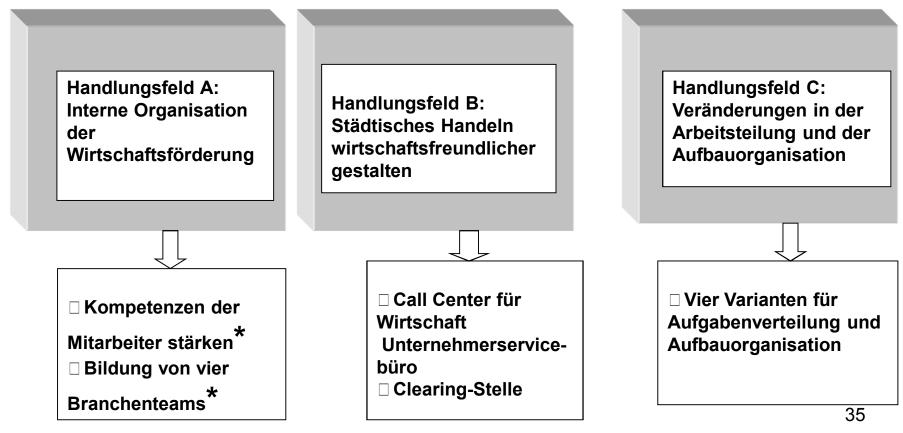
- ■Beibehaltung des Fachbereiches mit konzentrierten Kernaufgaben
- Stärkung der spezialisierten Wirtschaftsförderung durch Übernahme von Teilaufgaben
- Erhöhung der Abstimmungsfunktion zentrale und spezialisierte Wirtschaftsförderung

#### Variante 2

- Ausgliederung der Kernfunktionen in externe GmbH
- Erweiterte Aufgaben für EVG mbH
- Prüfung von verstärkten Synergien zwischen Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing



## 11. Eigene Vorschläge der Wirtschaftsförderung Halle als Ausgangsbasis



Legende: \* bedeutet -schon umgesetzt

### Maßnahmen

# 12. Übersicht zu den Maßnahmen

Unternehmerfreundliche	Unternehmer Service	Service Netzwerk
Stadtverwaltung	Büro	Wirtschaft
Serviceversprechen der Stadtverwaltung an die Wirtschaft	Abstimmen der Leistungsprofile zwischen Akteuren der Wirtschaftsförderung	Ausgliederung von Aufgaben an die EVG Halle-Saalkreis mbH
Aufbau einer	Zentrales	Künftige Prüfung der
Kapitalbeteiligungsge-	Gründerbüro für	Änderung von
sellschaft	Halle	Organisationsstrukturen



## 13. Verstärkung des unternehmerfreundlichen Denkens und Handels aller Führungskräfte und Mitarbeiter der Stadtverwaltung mit Umsetzung eines Bündels wirtschaftsfreundlicher Maßnahmen

Kurzbeschreibung möglicher Maßnahmen (Auswahl)

Ausgewählte Vorschläge für eine unternehmensfreundliche Stadtverwaltung Halle				
Grundrichtung	Maßnahmen	Beispielkommune	Partner für Konsultation	
Unternehmerisches Denken und Handeln	Schulungen: Wirtschaftsförderung für Nichtfachleute	Stadt Münster	Unternehmensberatungen Bildungseinrichtungen	
	Training Servicepersonal		Unternehmensberatungen Bildungseinrichtungen	
	Ideenwettbewerb Verbesserungsvorschläge Auswertung von Fällen	Stadt Arnsberg	Bernd Wisser TeL: 02932/201-1252 Unternehmen aus Halle	

# Maßnahmen

Ausgewählte Vorschläge für eine unternehmensfreundliche Stadtverwaltung Halle				
Grundrichtung	Maßnahmen	Beispielkommune	Konsultationspartner	
Information und Kommunikation verbessern	Presse-und Öffentlichkeitsarbeit verbessern	Stadt Essen	Romana Sawitzki Tel: 0201/88 880 14	
	Marketing der Verwaltung	Mönchengladbach	Dirk Rütten Tel: 02161/25-2082	
	Ideen-und Beschwerdemanagement	Stadt Essen	Guido Markowiak Tel: 0201/88-88772	
Verfahrensbeschleunigung	Kundenbezogene Geschäftsprozessoptimierung	Stadt Kerpen	Herr Held Tel: 02237/58451	
Entbürokratisierung	Investorenleitfaden	Stadt Castrop-Rauxel		
	Vereinfachung von Bescheiden und Formularen	Stadt Münster	Barbara Hamisch Tel: 0251/492-1114	



#### 14. Unternehmer Service Büro

Das einzurichtende Unternehmerservicebüro¹ der Stadtverwaltung Halle bündelt verschiedene Leistungsangebote an einem Ort und ist die zentrale Anlauf- und Ansprechstelle für die Unternehmer. Das Leistungsspektrum dieses Büros geht weit über die Angebote der klassischen Wirtschaftsförderung hinaus: zusätzlich werden vor allem Unternehmenskontakte bei Genehmigungen spürbar erleichtert und verbessert.

#### Mögliche Leistungsangebote des Unternehmensservicebüros der Stadtverwaltung Halle

- Lotsenfunktion bei allen betrieblichen Anliegen und Genehmigungsverfahren durch die Verwaltung
- Organisation von Bauberatungen und Klärung von bau -und planungsrechtlichen Fragen mit den Fachbereichen
- Veräußerung von städtischen Gewerbegrundstücken und Kontaktvermittlung zu privaten Eigentümern
- Bereitstellen von Wirtschafts- -und Strukturdaten für den Standort Halle
- Erstinformationen für Existenzgründer
- Beratung zu Finanzierungs-und Fördermittelfragen
- Anmeldung/Abmeldung für Gewerbe
- Unterstützung bei der Anmietung von Gewerbeflächen und Immobilien

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Vorläufiger Name; weitere Namensvorschläge werden im folgenden noch gebracht



#### 15. Service Netzwerk Wirtschaft

In den unternehmensrelevanten Fachbereichen sind **Wirtschaftsbeauftragte** (stellvertretende Fachbereichsleiter) zu benennen, die diesem Netzwerk angehören.

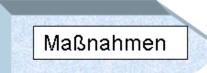
Das Netzwerk Wirtschaftsförderung setzt sich aus ständigen Mitgliedern und nicht ständigen Mitgliedern (Einbeziehung im Bedarfsfall) zusammen.

Fachbereiche im Service Netzwerk Wirtschaft			
Ständige Mitglieder	Nicht ständige Mitglieder		
■ FB 63 Bauordnung und Denkmalsschutz	■ FB 62 Vermessung und Katasterdaten		
■ FB 66 Tiefbau/Straßenverkehr	■ FB 67 Grünflächen		
■ FB 23 Liegenschaften	■ FB 53 Gesundheit		
■ FB 31 Umwelt	■ FB 37 Brandschutz		
■ FB 80 Wirtschaftsförderung	■ FB 32 Ordnung, Sicherheit, Sauberkeit		
■ FB 61 Stadtentwicklung und- planung			



Das **Service Netzwerk Wirtschaft** konzentriert sich vor allem auf die folgenden wirtschaftsförderlichen **Aufgaben**:

- Interne Vorabsprache zu Investitionsvorhaben, damit verbundenen Genehmigungen, gemeinsame Erarbeitung von Lösungen für auftretende Probleme
- Teilnahme an Genehmigungskonferenzen mit Bestandsunternehmen, Investoren und Gründern mit frühzeitiger Einbindung aller am Verfahren beteiligten Fachbereiche
- Motivation der Mitarbeiter aus den Fachbereichen für ein unternehmerfreundliches Handeln durch die Wirtschaftsbeauftragten der jeweiligen Fachbereiche
- Schaffung eines Frühwarn- und Eingreifsystemes zur Lösung sich abzeichnender Probleme in Form von Investitionshindernissen
- Engagement für Business Process Reengineering (Verwaltungshandeln und Organisation stärker auf die Unternehmensprobleme ausrichten!) und Erarbeitung dazu passender Verbesserungsvorschläge
- ■Unterstützung des Unternehmerservicebüros und der Akteure der klassischen Wirtschaftsförderung.



## 16. Serviceversprechen der Stadtverwaltung an die Wirtschaft

Nach Einführung und gründlicher Testung der neuen Lösungen sollten **Servicegarantien** für die örtliche Wirtschaft nach dem Beispiel Stadt Münster gegeben werden.

Zu den Serviceversprechen gehören besonders die folgenden Garantien:

- Lotsendienst der Wirtschaftsförderung und kurze Bearbeitungszeiten
- kurze Fristen für die Bearbeitung von Bauvoranfragen und Baugenehmigungen.

Die Stadt Halle sollte sich das Ziel stellen, den besten Service im Vergleich der deutschen Großstädte zu bieten. Die Serviceversprechen sind gemeinsam mit der Wirtschaft zu entwickeln und müssen durch eine gute Öffentlichkeitsarbeit kommuniziert werden. Die Standards sind durch ein Qualitätsmanagementsystem ständig auf ihre Einhaltung und Verbesserung zu überprüfen.



#### Beispiel: Serviceversprechen der Stadt Münster



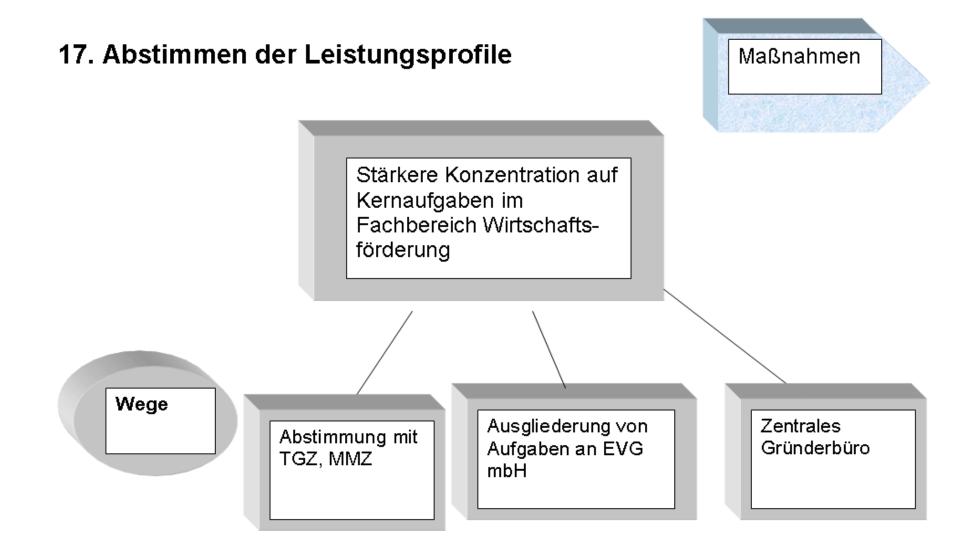
#### Kurzbeschreibung

- 1. Lotsenfunktion der Wirtschaftsförderung: Erster Ansprechpartner ist Wirtschaftsförderung; Koordination der Genehmigungen; persönliches Gespräch mit Unternehmen und Projektplan; weitere Begleitung/ Abstimmung mit Fachämtern
- 2. Erstberatung der Wirtschaftsförderung: bei Anruf Erstberatung. Persönliche Beratung innerhalb einer Woche.
- 3. Immobilienservice der Wirtschaftsförderung: bei Mietobjekten Angebot innerhalb von 48 Stunden.
- 4.Bauvoranfrage(Bauordnungsamt): bei schriftlicher Einreichung innerhalb einer Woche Hinweis auf fehlende Unterlagen. Bei Vollständigkeit Bescheid nach sechs, spätestens nach acht Wochen.
- 5. Baugenehmigung(Bauordnungsamt): Genehmigung im Regelfall nach sechs, spätestens nach acht Wochen.
- 6. Kundenzentrum Planen, Bauen Umwelt: Sofortige Beratung bei Baufragen zu Stadtplanung, Bauordnung, Vermessung, Kataster und Umwelt.

#### Nutzen/Vorteile

#### Verbindliche Standards für Serviceleistungen

Quellen: Persönliches Gespräch in Münster mit dem Geschäftsführer der WFM GmbH, Herrn Dr. Thomas Robbers und Broschüren.





## 18. Ausgliederung von Aufgaben an die EVG Halle-Saalkreis mbH

- Beibehaltung der Fachbereichslösung für die Kernbereiche der Wirtschaftsförderung
- Outsourcing von Aufgaben an die EVG
- Städtische Projektentwicklung mit dem Schwerpunkt Standorte/Flächenentwicklung
- Bewertung von Projektentwicklungsmöglichkeiten an Standorten
- Unterstützung bei Erwerb bzw. Anmietung von Gewerbeflächen
- Vermarktung kommunaler Grundstücke
- Einbringen städtischer Entwicklungsstandorte in die Gesellschaft
- Bildung separater GmbH & Co. KG Gesellschaften für einzelne Industriegebiete (schon vorhanden für Gebiet an der A14) und für Gewerbegebiete zur Reduzierung von Steuern

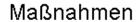
#### Maßnahmen

#### Innenlösung Wirtschaftsförderung Stadtverwaltung Leiter IND/HW Service Teams TOU Netzwerk Wirtschaft I+K DL/H/I Unternehmerservicebüro Ma/Me Service Bestandspflege Lotsenfunktion Akquisition Organisation von Vorberatungen Ausgewählte Projekte Anmietung von Gewerbeflächen Klärung komplizierter Fälle Ansiedlungsbegleitung Informationen Existenzgründerbetreuung Wirtschaftsinformationen Standortmarketing Unterstützung bei Netzwerke Genehmigungen Sonstiges Sonstiges

#### Außenlösung

Verlagerung von Aufgaben an die EVG Entwickungs-und Verwaltungsgesellschaft Halle-Saalkreis mbH

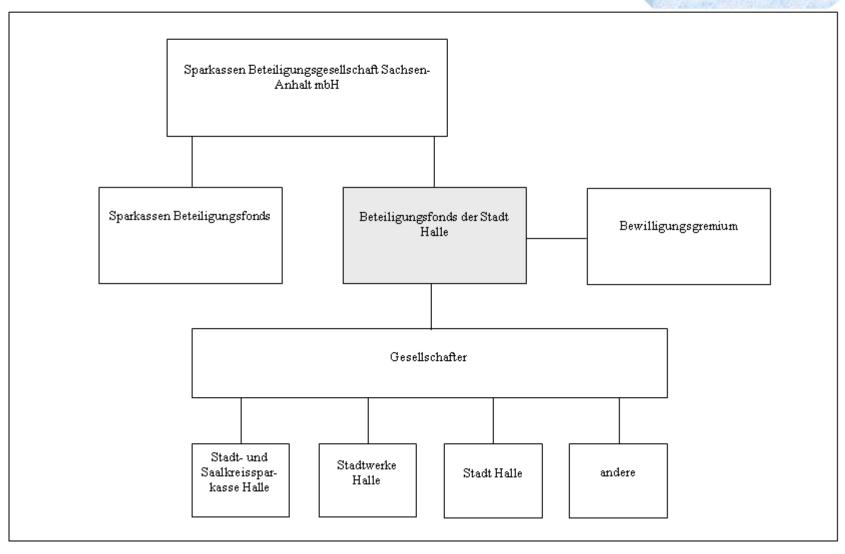
Entwicklung und Vermarktung kommunaler Grundstücke Steuerung und Bearbeitung kommunaler Projekte Unterstützung bei Anmietungen



### 19. Aufbau einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft

- Die Stadt Halle erwägt die Gründung eines Beteiligungsfonds, welcher kleinen und mittleren Unternehmen im Raum Halle Eigenkapital bzw. Eigenkapitalsurrogate zur Verfügung stellen soll (siehe Festlegungen im Stadtrat/Ausschüsse).
- Für die Kaitalaustattung dieses Beteiligungsfonds sollen ggf. weitere seriöse, industrielle oder institutionelle Finanziers aus der Region Halle gewonnen werden, die die Zielsetzungen des Fonds gemeinschaftlich mit der Stadt Halle tragen.
- Mit der Evaluierung bzw. Vorbereitung dieses Vorhabens hat die Stadt Halle das isw Institut f
  ür Strukturpolitik und Wirtschaftsf
  örderung gGmbH beauftragt.
- In einem Gespräch mit der Leitung des isw am 06.04.2005 wurde die SBG Sparkassenbeteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt mbH zu den Möglichkeiten und Restriktionen sowie zu den Chancen und Risiken eines solchen Vorhabens befragt.
- Im Ergebnis dieses Gespräches hat die Geschäftsführung der SBG das prinzipielle Interesse der SBG bekundet, das Management eines solchen Fonds zu übernehmen und das isw hierzu ein entsprechendes Angebot zur Weiterleitung an die Stadt Halle übermittelt.

## Maßnahmen





#### 20. Zentrales Gründerbüro für Halle

Das Unternehmensgründerbüro sollte nach dem Beispiel der Stadt Leipzig als Gemeinschaftsinitiative mit folgenden Teilnehmern konzipiert werden:

- die Wirtschaftsförderung der Stadt Halle
- die Stadt-und Saalkreissparkasse Halle
- der Saalkreis
- die Handwerkskammer Halle
- die Industrie-und Handelskammer Halle-Dessau.

Das zentrale Gründerbüro sollte u. a. mit folgendem Leistungsspektrum profiliert werden:

- Begleitung von Gründern von der Idee bis zur Markteinführung
- zentrale Anlaufstelle für Gründer und junge Unternehmen/Lotsendienst
- Bereitstellen umfassender Informationsmaterialien
- Bildungs-und Seminarangebote
- Recherche öffentliche Fördermittel
- Finanzierungsberatung durch die Kreditabteilung vor Ort
- Partnersuche bei Teamgründungen in Zusammenarbeit mit der IHK und Handwerkskammer