

Fachforum 1

„Wirtschaftspartner gewinnen und einsetzen“

am 29.01.2015
in Göttingen



Uta Bauer
Büro für integrierte Planung, Berlin

Wirtschaftspartner gewinnen

- Welche Wirtschaftspartner können gewonnen werden?
- Gibt es Handlungsfelder, wo es besonders gut gelingt?
- Worauf ist zu achten, um Wirtschaftspartner an der Umsetzung von Konzepten zu beteiligen?

Wirtschaftspartner

Handlungsfeld

Gutes Beispiel

Wohnungswirtschaft

Wohnungsgesellschaft
Tochter gGmbH der
GEWO

wohnungsnahе Dienstleistungen
Treffpunkte/Begegnungsräume

„Wohnen im Klassenzimmer“ Bützow
„Quartiersmensa Speyer“

Gewerbetreibende

Gastronomen
Einzelhandel

öffentlicher Raum
öffentlicher Raum

„Nette Toilette“ 190 Städte
„Sitzrouten“ Frankfurt/M

Unternehmen

Verkehrsunternehmen
Verkehrsunternehmen/
Einzelhändler
Sparkasse

Mobilität
Mobilität
Wohnberatung

„Familienbus“ Erlensee
„Marktbus“ Losheim
„CuxVITA“ Cuxhaven

Sozialwirtschaft

gGmbH der Caritas
Caritas, Josephstiftung

Versorgung
Wohnen und Pflege

„Carkauf“ Gelsenkirchen
„Lebensraum“ Teuschnitz

Handwerker

Handwerkskammer











Qualifizierung

„Regionales Kompetenznetzwerk des
Handwerks“ Chemnitz

Sitzrouten Frankfurt/M



Legende:

-  Sitzrouten zu den Parks / Hauptfriedhof
-  Geschäftsstraßen
-  Umsetzung "Nahmobilität" und weiterer Programme (Umgesetzt/geplant)
-  vorhandene Sitzgelegenheiten (Öffentlich/privat)
-  Standort "verrückter" Stühle
-  Neue Sitzgelegenheit kurzfristig (Bank/ nur Sitzwürfel möglich)
-  I.V.m. Städt. Umbauprogrammen
-  PPP mit Einzelhändlern
-  I.V.m. Begegnungszone
-  Zugänge zu den Parks
-  Parks und Friedhof

Sitzrouten Frankfurt/M



Das „öffentliche Örtchen“ in über 190 Städten (2014)

www.nette-toilette.de (auch als App)

Kommunaler Zuschuss an Gastronomen und Einzelhandels-
einrichtungen, die ihre Toiletten für die Öffentlichkeit zur Verfügung
stellen und barrierefrei umbauen

Projektpartner: Werbeagentur, Kommunen, Gastronomen



Hier finden Sie eine **nette Toilette**

Unsere Toiletten stehen der Öffentlichkeit gratis zur Verfügung.

Unverändert
Tollgeig
Öffentliches
WC mit dieser
Ausstattung:

Hier finden Sie die **netten Toiletten**

Unverändert
Tollgeig
Öffentliches
WC mit dieser
Ausstattung:

1 Toilette	3 Toiletten	27 Toiletten
130.000 EUR Baumaß- nahmen für eine öffentliche Toilette	40.000 EUR pro Jahr Unterhalts- Kosten für öffentliche Toiletten	17.000 EUR pro Jahr Zuschüsse für Gastronomie- betriebe
Ohne nette Toilette		Mit nette Toilette

DORV (Dienstleistung und Ortsnahe Rundum Versorgung)

- Lebensmittel
- Bürgerbüro, Bankautomat, Reinigungsannahme, Reisebüro
- Sozialberatung, Pflegedienst, Hausarzt, Zahnarzt



Organisationsstruktur

- DORV Zentrum GmbH (Betrieb)
- DORV GbR (Kapitalbeschaffung)
- DORV e. V. (Trägerverein)

Mobile Wohnberatung Bensheim

- Konzept: Bewohner- und Eigentümerbefragung
- Organisation: Handwerkskammer Mannheim
- Kooperation: 13 Partner (Architekten, Sparkassen, Handwerk) => Kooperationsvereinbarung
- Koordination: Demografiebeauftragter der Stadt Bensheim
- Durchführung: 17 geschulte ehrenamtliche Wohnberater/innen

CuxVita

- Konzept: keins
- Organisation: Stadtparkasse Cuxhaven
- Kooperation: Partner (Architekten, Kreishandwerkerschaft, Haus und Grund e.V.)
- Koordination: externe Dienstleistung
- Durchführung: ehrenamtliche Mini-Wohnberater/innen für die Erstansprache (gratis Beratungsgutscheine)

Wohnberatung altersgerecht umbauen

Erfahrungen:

- unterschiedliche Nachfrage (Beratung im Alter: Tabuthema)
- Projektkoordination ist wichtig (Kommune versus externe Beauftragung)
- Erfolg ist häufig von konkreten Personen abhängig



Zusammenfassung in fünf Thesen

- 1. „Und was habe ich davon?“**
Gerade bezüglich der Zielgruppe der „Senioren“ ist die Einbindung von Wirtschaftspartnern kein Selbstläufer. Kooperationen mit Wirtschaftspartnern gelingen nur in einer Win-Win-Situation.
- 2. Strategische Konzepte** sind eine wichtige Voraussetzung um Wirtschaftspartner zu gewinnen. Sie liefern Daten und Fakten zum Bedarf und zur Nachfrage und schaffen Verlässlichkeit.
- 3. Kooperationen brauchen Vertrauen.** Die frühzeitige Einbindung von Wirtschaftspartnern während der Konzepterarbeitung ist eine Möglichkeit, unterschiedliche Interessen kennenzulernen und miteinander auszuhandeln
- 4. „Ach, wir sollen das bezahlen?“**
Häufig gibt es einen Mix aus unterschiedlichen Kooperationspartnern (Kommune , Ehrenamt, Wirtschaftspartner). Arbeitsstrukturen, Verantwortung und Rollenverteilung müssen klar und verbindlich geregelt sein.
- 5. Kommunen haben eine wichtige koordinierende Funktion.**
Sie vertreten trotz leerer öffentlicher Kassen nach wie vor die „Gemeinwohlinteressen“ , bieten Verlässlichkeit und Kontinuität.

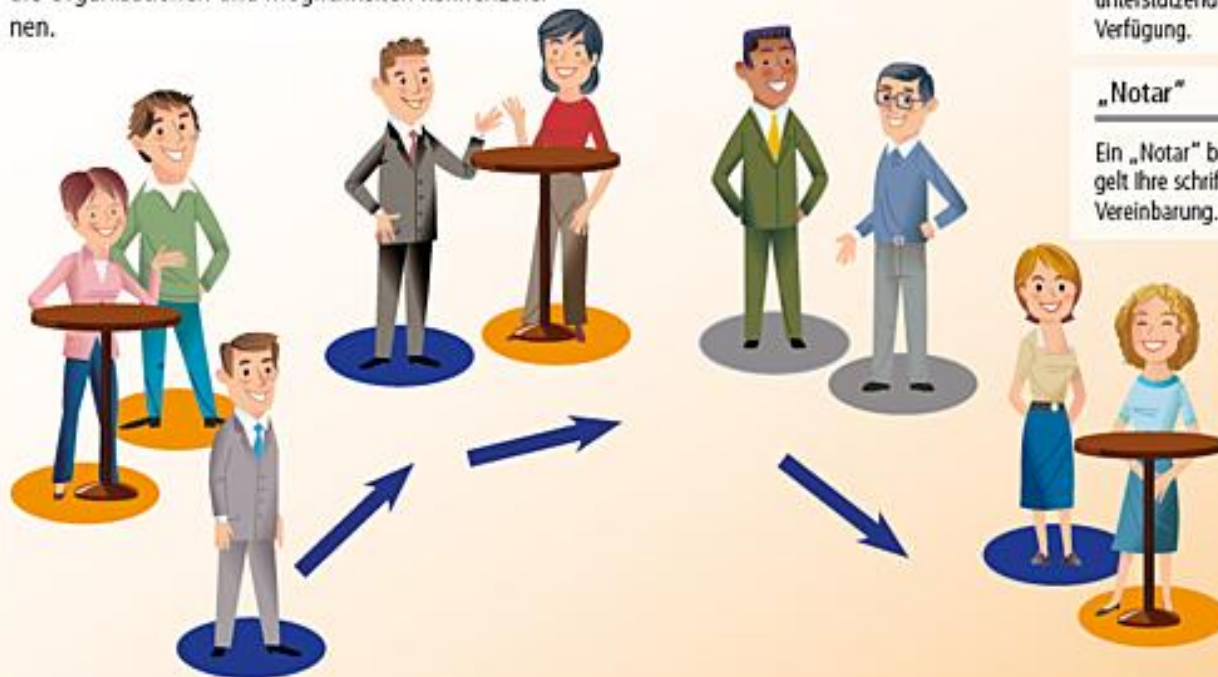
Marktplatz-Methode

- Ziel: neue Kooperationen zwischen privaten, öffentlichen und gemeinnützigen Organisationen im lokalen Umfeld anbahnen.
- Innerhalb von ca. zwei Stunden handeln die Akteure - wie auf einem Markt - Kooperationsprojekte aus.
- Gehandelt wird nur mit immateriellen Werten in Form von Dienstleistungen und Know-How, Sachmittel



So einfach kann es gehen ...

Gemeinnützige Organisationen bilden die Stationen. Unternehmer bewegen sich von Tisch zu Tisch, um die Organisationen und Möglichkeiten kennenzulernen.



„Makler“

„Makler“ stehen Ihnen jederzeit unterstützend zur Verfügung.

„Notar“

Ein „Notar“ besiegelt Ihre schriftliche Vereinbarung.

Unternehmen

Verschaffen Sie sich einen persönlichen Überblick über die gemeinnützigen Organisationen, Vereine und Institutionen. Führen Sie kurze Gespräche und entscheiden Sie, ob Sie zu einander passen.



Gemeinnützige

Präsentieren Sie Ihre Organisation und legen Sie dar, warum Ihre Leistungen so wertvoll sind. Lassen Sie Raum für gemeinsame Ideen.

Beispiel:

Ein Vertrag kam zustande zwischen dem Förder- und Betreiberverein Pro Mirke e.V. in Wuppertal und dem Malermeister Terstegen: Ausgetauscht werden eine Betriebsfeier im Freibad gegen einen Fassadenanstrich desselben.

Vorteil der Methode: flexibel und niedrighschwellig

Nachteil der Methode: kaum geeignet für dauerhafte Kooperationen und Projekte

Weitere Informationen: www.gute-geschaefte.de