

6. Handlungsfeld regionales Standortmarketing

Der europäische Binnenmarkt und die weltweite Verflechtung von Wirtschaftsregionen erfordern einen erweiterten räumlichen Maßstab für die Vermarktung von Wirtschaftsstandorten. Europäische Regelungen und auch Förderprogramme beziehen sich zunehmend auf Regionen und überschreiten die Grenzen lokaler Gebietskörperschaften. Konzepte und Strategien der kommunalen Wirtschaftsförderung und Strukturpolitik sind nur im regionalen Konsens erfolgversprechend. Standortentscheidungen von Unternehmen orientieren sich weniger am begrenzten Angebot einer einzelnen Gemeinde als am Infrastruktur- und Arbeitskräfteangebot eines ganzen Wirtschaftsraumes - auch grenzüberschreitend (Bsp. Gewerbegebiet Aachen – Heerlen). Damit ansiedlungswilligen, bereits ansässigen und noch zu gründenden Unternehmen ein attraktives Angebot gemacht werden kann, liegt es nahe, regional zu kooperieren.

Regionale Wirtschaftsräume haben eine wichtige und einzigartige Bedeutung als überschaubare Handlungs- und Identifikationsräume innerhalb des komplexen Großraumsystems Europa. Die Regionen rücken bei Entscheidern der Wirtschaft ins Zentrum des Interesses, sie stehen damit direkt im Wettbewerb untereinander. Die meisten europäischen Regionen, die in direkter Konkurrenz zum Ruhrgebiet stehen, verfügen über effektive Organisationen, die Standortmarketing betreiben. Auch das Ruhrgebiet braucht ein wirksames Instrument, den Standort national und international zu positionieren und zu vermarkten. Es braucht ein Instrument, das die außerordentlichen Potenziale bündelt und kommuniziert.

Neben regionaler Strukturbeobachtung, der Initiierung strukturpolitischer Konzepte und dem Flächenmanagement ist regionales Standortmarketing eine der wichtigsten Aufgaben, die im Rahmen der regionalen Wirtschaftsförderung wahrgenommen werden. Das Ruhrgebiet hat - wie kaum ein anderer Wirtschaftsraum Deutschlands - die Möglichkeit, durch gemeinsame Standortwerbung die Chancen für Investor/innen und Unternehmer/innen im Ruhrgebiet darzustellen und überzeugend zu vermarkten. Der Wirtschaftsraum ist bekannt und wird, wie zahlreiche Untersuchungen im Rahmen der nationalen und internationalen Kampagnen des Ruhrgebietes belegen, als hervorragender Wirtschaftsstandort beurteilt.

Standortmarketing für das Ruhrgebiet ist nur dann erfolgreich, wenn es den Kommunikationsprozess auf inhaltlich und argumentativ hohem Niveau führt und damit **nachprüfbar-re Informations- und Überzeugungsarbeit** leistet. Das Standortmarketing Ruhrgebiet will erreichen, dass Menschen als Individuen sowie als Entscheidungsträger/innen in den Unternehmen die Potenziale, die das Ruhrgebiets als Wirtschafts- und Lebensraum bietet, erkennen, nutzen und ausbauen. Es will durch eigene Aktivitäten kommunales Standortmarketing qualitativ verbessern. Die starke interkommunale Konkurrenz führt dazu, dass im kommunalen Marketing regionale Potenziale ungenutzt bleiben. Die Standortvorteile, die sich aus der Zugehörigkeit zur Metropolregion Ruhrgebiet ergeben, bleiben größtenteils ungenutzt.

Der Kommunalverband Ruhrgebiet bietet hierzu wichtige Voraussetzungen. Der Kommunalverband ist erwiesenermaßen kompetent auf dem Gebiet **Regionalwerbung**, er hat im Rahmen seiner regionalen **Strukturbeobachtungen** und seiner Aktivitäten im Bereich der **Regionalanalyse** seit Jahren umfangreiche Kenntnisse der Region erworben und er ist die einzige regionale Klammer, die den gesamten Raum Ruhrgebiet repräsentiert.

Die Potenziale der Wirtschaft und der Organisationen der Wirtschaft (IHK'n, Initiativkreis, etc.) sind für erfolgreiches Agieren auf dem Gebiet des regionalen Standortmarketings unverzichtbar. Regionales Standortmarketing als Aufgabe einer regionalen Wirtschaftsförderungsagentur, die als „One-Stop-Agency“ das **regionale Portal** für die Zielgruppe Wirtschaft bilden könnte, hätte zum Inhalt, als zentrale Ansprechpartnerin, Koordinatorin und Repräsentantin nach innen und außen zu fungieren.

6.1 Business Portal Ruhrgebiet

als zentrale Maßnahme im Rahmen des regionalen Standortmarketings

Im Zentrum der neuen KVR-Kampagne „Das Ruhrgebiet – mehr als eine Stadt“ steht, den attraktiven Wirtschaftsstandort Ruhrgebiet mit seinen Stärken zu vermarkten. Das Internetportal „Business Portal Ruhrgebiet“ (www.businessportal-ruhr.de) ist eine Serviceleistung für alle wirtschaftlich Tätigen und Interessierten, die das Ruhrgebiet als Wohn- und Arbeitsstandort entdecken sollen oder die hier schon ansässig sind und spezifische Informationen suchen. Somit beinhaltet das Business Portal

1. die Profilierung der Region

Das Business Portal beleuchtet die Metropole Ruhrgebiet mit ihrem Kultur-, Freizeit-, Sport- und Immobilienangebot. Der Service Pool ermöglicht die gezielte Suche nach Dienstleistern in der Region.

Unter dem Menüpunkt „Werkstatt Ruhrgebiet“ haben Wirtschaftsinformationen mit zukunftsweisendem Charakter ihren Platz. Hier finden sich Zukunftsprojekte aus der Region, wie der Innenhafen Duisburg, die Zeche Zollverein in Essen oder Phoenix Ost und West in Dortmund. In Interviews stehen Top-Entscheider/innen der Wirtschaft Rede und Antwort. Erfolgsgeschichten von Unternehmen, die „es geschafft haben“ machen Mut, das eigene Unternehmen zu gründen.

2. zentrale Informationen über den Wirtschaftsstandort Ruhrgebiet

Potenzielle Investor/innen oder Interessent/innen oder Entwickler/innen haben zur Zeit keine Möglichkeit, einen kompetenten Ansprechpartner im Ruhrgebiet zu finden, der in der Lage ist, die geforderten Informationen für den Gesamtraum zusammenzustellen und autorisiert und kompetent weiterzugeben. Mit dem Business Portal wird diese Lücke gefüllt. Die Standortanalyse liefert Fakten, die bei der Auswahl des Standortes von Bedeutung sind, und bietet konkrete Standortinformationen (freie Industrie- und Gewerbeflächen, Technologie- und Gründerzentren, Branchenbesatz).

Somit kann der Internetauftritt

- verlässliche Informationen zum aktuellen Bestand der vermarkteten Gewerbeimmobilien (s. ruhrs.de) bereitstellen,
- Informationen über Wirtschaftsstruktur und regionale und räumliche Verteilung der Standortfaktoren geben,
- bei konkreten Fragen, z.B. Ansiedlungsinteresse, an die zuständigen Institutionen verweisen,
- Kontakte zu Maklern und anderen Anbietern von Flächen in der Region herstellen,
- Auskunft geben über alle regionalen und teilregionalen Bedingungen für Investitionen,
- den Standort Ruhrgebiet national und international repräsentieren.

3. Informationen über Beratungs- und Fördermöglichkeiten

Das Business Portal bündelt Informationen über Förder- und Beratungsangebote seitens öffentlicher Institutionen, die für das Ruhrgebiet relevant sind, und verweist auf die jeweiligen Ansprechpartner.

4. interaktive Informations-, Kontakt- und Beratungselemente

Das Business Portal bietet eine „virtuelle Gründung“, d.h. Gründer/innen können interaktiv und online ihre Geschäftsidee planen und betriebswirtschaftlich kalkulieren. Am Ende der virtuellen Gründung steht der fertige Business-Plan als Grundlage für Gespräche mit Kapitalgebern. Weiterhin können potenzielle Gründer ihr Profil als „Unternehmerpersönlichkeit“ überprüfen. Zudem bietet ein Business Club Chats und Foren zu verschiedenen Themen.

5. Informationen über Industrie- und Gewerbeflächen und -immobilien an zentraler Stelle

Das Flächenangebot der Region ist für wirtschaftliche Aktivitäten zu erfassen, zu qualifizieren, zu poolen und gemeinsam zu vermarkten. Hierzu macht der Kommunalverband in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung des Landes Nordrhein-Westfalen (GfW) ein entsprechendes Internetangebot. Unter der Adresse „ruhrsite.de“ sind die den kommunalen Wirtschaftsförderungen des Ruhrgebietes bekannten Flächenangebote dargestellt. Ruhrsite.de wird in den kommenden Jahren erweitert werden, so etwa um Immobilien privater, v.a. großindustrieller Anbieter und weiterer Wirtschaftsförderungs-Institutionen. Zudem werden die angebotenen Flächen im Hinblick auf die Eignung für bestimmte Wirtschaftsprofile, etwa die Logistikwirtschaft, qualifiziert.

6.2 Flächendatenbank Ruhrsite

Der KVR vermarktet Gewerbe- und Industrieflächen im Internet über die KVR-Flächendatenbank **ruhrsite.de**. In Kooperation mit der GfW wird als Basis deren Datenbank **germansite.de** genutzt, die ständig aktualisiert wird. Ruhrsite bedient sich dieser Daten und ergänzt sie um beim KVR verfügbare Karten und Luftbilder. Außer einer Gesamtübersicht (Regionalkarte) verfügt Ruhrsite über Ausschnitte für Teilregionen. Unter **www.ruhrsite.de** sind die von den Wirtschaftsförderern aus dem Ruhrgebiet gemeldeten Gewerbe- und Industrieflächen im Internet abrufbar. Durch dieses Verfahren entfällt für die Wirtschaftsförderer der doppelte Datenpflegeaufwand. Weiteres ergänzendes Informationsmaterial kann durch die Städte aus dem KVR-Gebiet in **ruhrsite.de** eingestellt werden. In Verbindung mit dem regionalen Informationssystem AGIS können Informationen über genutzte und ungenutzte Gewerbeflächen und -immobilien mit entsprechenden qualitativen Angaben aufbereitet werden (Näheres dazu finden Sie in den Kapiteln zu Standortanalyse und -entwicklung).

RUHR SITE - Microsoft Internet Explorer

Adresse: <http://www.kvr.de/ruhr/suche.php3>

Links: Arbeitsplatz, ihk, KVR-Kommunen, Softwareaktualisierungen, Suchmaschinen, WiFo, BAT, Der Pott kocht, Kommunalverband Ruhrgebiet

RUHR SITE Gewerbe- und Industriestandort Ruhrgebiet


Homepage Neue Suche Kontakt

Ort:

Größe: von bis qm

Weitere Suchkriterien bezüglich der Infrastruktur, können Sie in unserer erweiterten Suche durchführen.

[erweiterte Suche](#)



Die Kreise und die kreisfreien Städte im Ruhrgebiet:

► Ennepe Ruhr Kreis	► Kreis Recklinghausen	► Emscher-Lippe-Region
► Kreis Unna	► Kreis Wesel	
► Stadt Bochum	► Stadt Essen	► Stadt Herne
► Stadt Bottrop	► Stadt Gelsenkirchen	► Stadt Mülheim an der Ruhr
► Stadt Duisburg	► Stadt Hagen	► Stadt Oberhausen
► Stadt Dortmund	► Stadt Hamm	

Flughafen Düsseldorf

Start Systemsteuerung Posteingang - Outlook Exp. RUHR SITE - Mi... Microsoft Word - Dokument1 Internet 08:35

RUHR SITE - Microsoft Internet Explorer

Adresse: <http://www.kvr.de/ruhr/ruhrsite.php3?ort=Hamm>

Links: Arbeitsplatz, ihk, KVR-Kommunen, Softwareaktualisierungen, Suchmaschinen, WiFo, BAT, Der Pott kocht, Kommunalverband Ruhrgebiet

RUHR SITE Gewerbe- und Industriestandort Ruhrgebiet

Homepage Neue Suche Kontakt

Es gab 10 Treffer. Angezeigt werden die Treffer 1 bis 10

Kommune	Kreis	Gewerbegebiet	Größe
HAMM		Bockum-Hövel, GE/GI Radbod	205.000 qm
HAMM		LEP VI, Gebiet A 4.1 Hamm Welver	2.250.000 qm
HAMM		Gewerbepark Öko-Zentrum NRW	530.000 qm
HAMM		GI/GE-Gebiet Uentrop	640.000 qm
HAMM		GE-Gebiet Hamm-Rhynern	770.000 qm
HAMM		Heessen/Technologiepark Münsterstr.	53.000 qm
HAMM		Gewerbepark Öko-Zentrum	504.000 qm
HAMM		GE-Geb. Bockum-Hövel, Römerstr.	770.000 qm
HAMM		GE Uentrop Siegenbeckstraße	340.000 qm
HAMM		Hafen/GVZ	320.000 qm

[die nächsten Treffer](#)

[Homepage - Neue Suche - Kontakt]

© 1999-2000 Kommunalverband Ruhrgebiet. Alle Rechte vorbehalten.

Fertig Start Systemsteuerung Posteingang - Outlook Exp. RUHR SITE - Mi... Microsoft Word - Dokument1 Internet 08:36

6.3 Entwicklung eines regionalen Standortmarketing-Konzeptes

Das Business Portal Ruhr richtet sich in erster Linie an Einzelpersonen, wie (potenzielle) Existenzgründer/innen, hochqualifizierte Arbeitskräfte und Unternehmer/innen, die schon im Ruhrgebiet tätig sind bzw. nach einem Standort suchen. Ähnliche Ziele verfolgen auch Internetauftritte wie z.B. der „Ruhr-Networker“, der von der Projekt Ruhr ins Leben gerufen wurde und sich an die „IT-community“ im Ruhrgebiet wendet.

Ein umfassendes Konzept für ein regionales Standortmarketing muss darüber hinaus eine Qualität besitzen, die die spezifischen Vorteile des Ruhrgebiets auch für weiter gefasste Zielgruppen, etwa aus dem Kultur- und Bildungsbereich, deutlich werden lässt. Eine Weiterentwicklung des Marketing-Konzepts benötigt daher v.a.

- die gemeinsame Darstellung des Wirtschaftsstandortes national wie international, etwa im Internet und auf Messen. Zurzeit wird ein Internetauftritt in Englisch geplant. Im Jahr 2002 ist der KVR erstmals auf den Messen „Start“ und „ExpoReal“ präsent.
- Strukturpolitische Initiativen zur Vertiefung des regionalen Leitbildes.
- Im Zusammenhang mit der Leitbildformulierung sind Initiativen der regionalen Strukturpolitik Basis für weitere Kooperationen im Rahmen von Standortmarketing: Das Ruhrgebiet als Standort für Unternehmen der Medizintechnik, das Ruhrgebiet als Standort für energiewirtschaftliche Unternehmen, das Ruhrgebiet als Standort für Sport- und Gesundheitswirtschaft, das Ruhrgebiet als Standort für Investitionen in gewerbliche Immobilien.

Regionales Standortmarketing für das Ruhrgebiet ist nur dann erfolgreich, wenn es gelingt, die Aktivitäten regionaler Institutionen auf diesem Gebiet zu bündeln. Durch die Bündelung der für Maßnahmen des regionalen Marketing eingesetzten oder noch einzusetzenden Mittel des KVR, des Initiativkreises, der Projekt Ruhr GmbH und anderer Unternehmen und Institutionen in einer Hand können erhebliche Effizienzgewinne realisiert werden.