



**Wirtschafts- und Tourismusedwicklungs-
gesellschaft mbH des Landkreises Barnim**

Dienstleistungsangebot

1. Vorwort
2. Ziele der Wirtschaftsförderung im Barnim
3. Strategien der Wirtschaftsförderung
4. Schwerpunktbranchen und Kompetenzfelder
5. Dienstleistungsangebot der WITO GmbH
6. Schlussbemerkungen

1. Vorwort

Investieren im Barnim ist attraktiv und einfach. Beratung, Begleitung und Förderung ansiedlungswilliger Unternehmer aus einer Hand machen es leicht, im Landkreis Fuß zu fassen. Durch seine Lage zwischen Berliner Rand und der polnischen Grenze bietet der Barnim beste Möglichkeiten, sowohl von der boomenden deutschen Hauptstadt wie den aufstrebenden Märkten im Osten Europas zu profitieren. Mit der WITO verfügt der Barnim über eine moderne Fördergesellschaft, die sich als One-Stop-Agency um die Wirtschaft und den Tourismus kümmert.

Für die WITO GmbH wurde als Unternehmensgegenstand im Gesellschaftervertrag definiert:

„Gegenstand des Unternehmens ist die Wirtschafts- und Tourismusförderung im Landkreis Barnim.

Zum Bereich der Wirtschaftsförderung gehören insbesondere die Betreuung und Unterstützung von ansässigen Firmen, Investoren, Existenzgründungs- und Existenzgründungssicherungsberatung, sowie Akquirierung und die Ansiedlung von Unternehmen.

Zum Bereich der Tourismusförderung gehören insbesondere die Zusammenarbeit mit touristischen Organisationen, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing.“

Wirtschaftsförderung kann kein unternehmerisches Handeln ersetzen, sie kann es aber erleichtern und Rahmenbedingungen schaffen, die es Unternehmen ermöglichen, Investitionen zu tätigen und Arbeits- bzw. Ausbildungsplätze in der Region zu schaffen.

2. Ziele der Wirtschaftsförderung

Oberstes Ziel der WITO GmbH ist die soziale und wirtschaftliche Struktur des Landkreises Barnim zu verbessern.

Das heißt:

- Erhalt und Sicherung bestehender Arbeitsplätze
- Schaffung neuer Arbeitsplätze durch Betriebserweiterungen, Gründungen und Neuansiedlungen
- Entwicklung zukunftssträchtiger regionaler Wirtschaftsstrukturen
- Erhöhung der Wertschöpfung in der Region
- Verbesserung des touristischen Angebotes
- Positives Image für den Wirtschaftsstandort Barnim schaffen
- Konsequente Kundenorientierung
- Beratungsqualität und Serviceangebote qualifizieren

Wie die Zielstellungen zu erreichen sind, wird in den folgenden Punkten (Strategie, Aufgaben und Maßnahmen) erläutert. Die Angebote der WITO GmbH richten sich an die Privatwirtschaft, insbesondere an folgende Zielgruppen:

- Ansässige Unternehmen
- Ansiedlungsinteressierte Unternehmen
- Technologieorientierte Unternehmen
- Existenzgründer
- Gäste und Touristen

3. Strategie der Wirtschaftsförderung

Um die Ziele der regionalen Wirtschaftsförderung erreichen zu können, werden folgende Strategien angewendet:

- Bündelung der Aktivitäten regionaler Wirtschaftsförderung einschließlich der Tourismusförderung
- Konzentration auf die Umsetzung komplexer Vorhaben mit deutlichen regionalen Effekten
- Förderung von Branchenkompetenzen

Die WITO GmbH versteht sich als Schnitt- und Koordinierungsstelle zwischen Unternehmen und den Kommunen und anderen Institutionen und agiert als One-Stop-Agency.

4. Schwerpunktbranchen und Kompetenzfelder

Für den Landkreis Barnim wurden folgende Kompetenzfelder herausgearbeitet:

- Metall- und Anlagenbau/ Automobilzulieferindustrie
- Erneuerbare Energien
- Tourismus

5. Dienstleistungsangebot der WITO GmbH

Das Dienstleistungsangebot der WITO GmbH konzentriert sich auf folgende Handlungsfelder:

- Sicherung und Pflege des Unternehmensbestandes (Bestandssicherung)
- Unternehmensansiedlungen, -erweiterungen und Investorenbetreuung
- Existenzgründungsunterstützung
- Unterstützung von Netzwerken / Cluster und Schwerpunktbranchen
- Innovationsförderung
- Tourismusmarketing

Handlungsfeld „Sicherung und Pflege des Unternehmensbestandes“

- Ein persönlicher Ansprechpartner
- Betrieb und Pflege wirtschaft-barnim.de
- Finanzierungsorientierung / Subventionsberatung / Fördermittelberatung
- Vermittlung von Kooperationsangeboten / Betrieb und Pflege Suche-Biete-Börse
- Beratung zu Standortfragen
- Lotsenfunktion (Kontakte zu Banken und Behörden)
- Markterschließung

Handlungsfeld „Ansiedlung und Investorenbetreuung“

- Zusammenarbeit bei der Ansiedlung mit privaten Partnern
- Zielgruppenspezifische eigene Akquisition nach Auswertung von Wertschöpfungsketten und Prozessen in der Region (Zielgruppenanalyse)
- Unterstützung und Begleitung vom ersten Kontakt über die notwendigen Genehmigungen bis zur erfolgreichen Ansiedlung
- Lotsenfunktion (Kontakte zu Banken, Behörden, etc.)
- Teilnahme an Messen und Präsentationen
- Vermittlung von Kooperationspartnern
- Standortberatung und Recherche/ Pflege von Gewerbeimmobilienangeboten

Handlungsfeld „Existenzgründungen“

- Persönliches Aufschlussgespräch (Aufschlussberatung)
- Mitwirkung am Gründungskonzept
- Vermittlung von Kontaktadressen / Wegweiser
- Mitarbeit im Netzwerk „Existenzgründer Barnim/Uckermark“
- Angebot Gründerbüro - InnoZent

Handlungsfeld „Netzwerke“

- Koordinierung von Netzwerken und Mitarbeit in Netzwerken
- Förderung von Unternehmenskontakten, Kooperationen und Zusammenarbeit
- Außendarstellung im Sinne von Regionalmarketing (z. B. Publikationen, Messen)

Handlungsfeld „Innovationsförderung“

- Betriebsführung des Technologiezentrums – InnoZent GmbH
- Förderung und Beratung von Start-up-Firmen
- Projekte initiieren und unterstützen
- Kooperationen mit Unternehmen, Institutionen, Hochschulen und Universitäten befördern und vermitteln
- Beförderung eines Innovationstransfers Wirtschaft - Schule, Wirtschaft - Wissenschaft

Handlungsfeld „Tourismusmarketing“

- Teilnahme an überregionalen Messen und Präsentationen
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Pflege Bereich Tourismus auf www.barnimerland.de
- Mitarbeit in Gremien und Arbeitsgruppen beim Landestourismusverband LTV, der TMB Tourismus-Marketing Brandenburg, mit anderen Reisegebieten u. v. a. m.
- Zusammenarbeit mit allen Tourismusvereinen, Tourismus-Informationsstellen
- Beantwortung von Gästeanfragen, Zusammenstellen von Bausteinen bei Pauschalanfragen
- Informationsweiterleitung und Kontaktherstellung mit Vereinen und Leistungsträgern in der Region, Weiterleitung von Buchungsanfragen
- Beratung von touristischen Leistungsträgern zu Marketingfragen
- Versenden von Publikationen und Radkarten
- Mit- und Zuarbeit bei Veröffentlichungen von Verlagen und Redaktion von Informationen zur Reiseregion allgemein, Tourenbeschreibungen und zielgruppenspezifische Nachfragen (redaktionell und Fotos)
- Zusammenarbeit mit und Unterstützung von Bildungseinrichtungen und Studierenden (insbesondere HNEE Eberswalde)
- Herausgabe und Vertrieb eigener Publikationen im Rahmen der finanziellen und personellen Möglichkeiten

6. Schlussbemerkungen

Die Mitarbeiter der WITO GmbH stellen in der täglichen Arbeit den Servicegedanken stets in den Vordergrund, das heißt:

- ❖ **Kundenorientierung**
- ❖ **Qualität**
- ❖ **Verlässlichkeit**

Das Dienstleistungsangebot wird permanent auf Aktualität überprüft und ggf. den wirtschaftlichen Gegebenheiten in Abstimmung mit den Gesellschaftern angepasst.