

# Der Weg der Besten

Aufstieg im Gemeinde-Ranking

Merkblatt: Acht Aufgaben eines Standortförderers



Von Bruno Hofer, Hofer Kommunalmanagement AG

*Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung*

## **8 Aufgaben eines lokalen Standortförderers**

Dieses Dokument hilft Gemeinden, eine florierende Standortförderung für die Wirtschaft strukturiert zu führen. Jede Gemeinde muss Standortförderung betreiben, denn der Wettbewerb der Standorte macht dies notwendig. In der Folge liste ich ein paar wichtige, stets wiederkehrende Fälle von Standortförderung mit jeweiligen Handlungsempfehlungen für Sie auf. Das Ziel besteht darin, die Wirtschaft spüren zu lassen, dass die Behörden hinter ihr stehen.

Zuerst werden Strukturen benötigt. Jemand muss zuständig erklärt werden. Zu den Instrumenten der Tätigkeit gehören dann Adressdatenbanken, Templates und SOP's. Ich denke, Gemeinden können sehr profitieren, wenn Sie eine gute Adressdatenbank haben und einen Newsletter dazu, mit dem sie die Adressaten zu verschiedenen Themen erreichen können.

Nachfolgend acht typische Fälle aus der Wirtschaft mit einer jeweiligen Möglichkeit der Reaktion.

Fall	Aktion
1 Eine Firma siedelt sich in unserer Gemeinde an und gründet.	Informationen dazu entnehmen wir aus dem SHAB. Der Standortförderer sendet einen Begrüssungsbrief in der Form eines pdf. (Template erstellen). Das pdf wird an eine Mail angehängt. In dieser Mail wird dazu eingeladen, die E-Mail-Adresse zu senden an eine bestimmte Adresse der Gemeinde. Ab jener Adresse gibt es einen Autoresponder mit weiteren

# Hofer Kommunalmanagement AG

## Rat und Taten für Gemeinden

	<p>hilfreichen Informationen. Die E-Mail-Adresse kommt auch automatisch in den Newsletter- Versand der Gemeinde. Hierfür sorgt eine automatische Umleitung an eine Mailbox, die regelmässig verwendet wird, um die Liste der Abonnenten des Newsletters zu updaten.</p> <p>Inhalte: Willkommensgruss, hilfreiche Informationen, Hinweise zu Verwaltungsstellen, Vernetzungsmöglichkeiten aufzeigen, zu Anlässen einladen, Einladen zum Einbringen von Ideen.</p> <p>Keinen Antrittsbesuch abstaten.</p>
2 Firma meldet sich ab	<p>Wir vernehmen dies durch gute Vernetzung. Für diese Fälle hat der Standortförderer einen strukturierten Fragebogen (Template erstellen) bereit. Er erfasst Gründe der Abwanderung und Feedbacks zum Standort. Diese systematische Wegzögerbefragung für Firmen ist institutionalisiert. Die Feedbacks werden jährlich zusammengefasst in einem Bericht. Der Gemeinderat entscheidet über das weitere Vorgehen.</p>
3 Firma erleidet Misserfolg	<p>Brief mit Frage ob Hilfe möglich ist, senden.</p> <p>Allenfalls Medienmitteilung an die Öffentlichkeit (bei Übernahme, Stellenabbau etc.)</p>
4 Firma meldet grossen Erfolg	<p>Mithelfen, diesen Erfolg medial zu erweitern -Aufnahme in Gemeindemagazin, Erwähnung auf der Homepage der Gemeinde, Post in Social Media Foren, Bericht im Newsletter, etc.</p>

# Hofer Kommunalmanagement AG

## Rat und Taten für Gemeinden

5 Firma jubiliert	Gratulationsbrief senden Allenfalls persönlich anrufen (Gemeindepräsident).
6 Externe Firma möchte sich ansiedeln	Der Standortförderer verweist auf die Homepage der Gemeinde, wo die Möglichkeiten freier Gewerberäumlichkeiten bereits präsent sind. Diese hat die Standortförderung zuvor gesammelt. zB. mit einem Mailing an alle Firmen und Immo-Anbieter der Gemeinde. Oder durch die Recherche auf den einschlägigen Portalen der Immo-Wirtschaft.
7 Firmen möchten mögliche Kunden kennenlernen	Der Standortförderer führt Netzwerkanlässe durch für die Wirtschaft. Firmen kommen in Kontakt miteinander und erkennen Möglichkeiten der Zusammenarbeit oder bauen neue Kunden- oder Lieferantenbeziehungen auf.
8 Grundeigentümer meldet Wegzug einer Firma und Leerstand	Der Standortförderer nimmt den Leerstand auf der gemeindeeigenen Homepage auf und sendet die Gelegenheit an mögliche Interessenten unter dem Aspekt „Attraktive Gewerbeliegenschaft“.

Was nicht erforderlich ist:

Auf regelmässige Besuchstouren bei Unternehmen ohne Agenda würde ich aus Kapazitätsgründen verzichten. Ich fokussiere lieber auf den Einzelfall und eine direkte Reaktion. Dies signalisiert Commitment besser als ein Courtoisie-Besuch.

Fassung: 31.05.2018