



AKTIV-AKADEMIE DEIN NORDRHEIN- WESTFALEN

Das Schulungsprogramm im
neanderland / Kreis Mettmann
Schulungszeitraum Oktober 2012 bis Juni 2013

Gefördert von:



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Industrie, Mittelstand und Handwerk
des Landes Nordrhein-Westfalen



NORD
RHEIN
WEST
FALEN


Kreis Mettmann

Der Aktivtourismus bietet enormes Potenzial und ist für Nordrhein-Westfalen ein bedeutender Zukunftsmarkt.

Gemeinsam mit Ihnen möchten wir das Reiseland Nordrhein-Westfalen noch stärker als „Aktivtourismus-Land“ positionieren und stärken.

Dazu setzt der Tourismus NRW e. V. gemeinsam mit zehn Partnern aus den touristischen Regionen des Landes derzeit das Projekt „Aktiv-Akademie Dein Nordrhein-Westfalen“ um. Die Aktiv-Akademie soll dazu beitragen, die Angebotsqualität im Aktivtourismus zu steigern, die Aktiv-Urlaubsangebote für unsere Gäste weiterzuentwickeln und noch stärker zu professionalisieren – damit wir gemeinsam noch wettbewerbsfähiger werden.

Das vorliegende Programm hält kostengünstige regionale Schulungen für Sie bereit. Alle Themenbereiche können sowohl als Seminar als auch als Coaching angeboten werden. Beim Seminar werden die Inhalte allgemein einer Gruppe von bis zu 20 Teilnehmern vermittelt. Bei den Coachings handelt es sich um kleinere Arbeitsgruppen bis maximal 15 Personen, in denen innerhalb der Themenbereiche Schwerpunktthemen ausgewählt und intensiver bearbeitet werden können. Für den Besuch des Coachings sind Vorkenntnisse oder der vorherige Besuch des Seminars zum gleichen Thema zu empfehlen.

Lassen Sie uns gemeinsam den nordrhein-westfälischen Aktivtourismus weiter professionalisieren und die großen Marktpotenziale ausschöpfen! Dann können wir uns schon bald auf neue Gäste für unser Land freuen.

DAS SCHULUNGSANGEBOT DER AKTIV-AKADEMIE DEIN NORDRHEIN-WESTFALEN

BAUSTEIN: QUALITÄT

SERVICEQUALITÄT DEUTSCHLAND „AUSBILDUNG ZUM QUALITÄTSCOACH“

Egal ob im Restaurant, Hotel, Museum oder Freizeitparadies, die Begegnung zwischen Kunde und Servicemitarbeiter ist genauso alltäglich wie einmalig. Beständig gilt es, Qualität zu zeigen. „ServiceQualität Deutschland“ ist ein kostengünstiger und praxisnaher Einstieg in ein Qualitätsmanagement. Mit professioneller Dozentenunterstützung lernen die Teilnehmer ihr Unternehmen aus Kundensicht zu betrachten und Mängel aufzudecken.

So gelingt es zum einen, Prozesse im Unternehmen zu optimieren, zum anderen Mitarbeiter enger (ein)zubinden und dadurch zu motivieren.

Weitere Informationen zur Initiative ServiceQualität Deutschland in NRW finden Sie unter www.q-nrw.de.

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick

- Serviceketten definieren
- Servicelücken mit Hilfe von Qualitätsbausteinen schließen
- Beschwerdemanagement
- Grundlagen eines Qualitätsmanagements
- Vorbereitung zur Umsetzung der ServiceQualität im Unternehmen

Seminar-Dauer: 1 ½ Tage von 10:00 – 18:30 Uhr (1. Tag),
9:00 – 13:30 Uhr (2. Tag)

Zielgruppe: Leistungsträger (Betriebe und Touristiker)

Seminar	A1B02S492	Seminar	A1B02S123
Trainer	Christoph Becker	Trainer	Mika Balke
Termin	04./05.12.2012	Termin	20./21.03.2013
Ort	Kreisverwaltung Mettmann Düsseldorfer Str. 26 40822 Mettmann www.kreis-mettmann.de	Ort	Kreisverwaltung Mettmann Düsseldorfer Str. 26 40822 Mettmann www.kreis-mettmann.de
Tagungspauschale	29,- €	Tagungspauschale	29,- €

SERVICEQUALITÄT DEUTSCHLAND

„UMSETZUNG DER INITIATIVE IM BETRIEB“

Umsetzungsberatung mit einem erfahrenen ServiceQ Dozenten zur Erlangung des Siegels ServiceQualität Deutschland. Voraussetzung ist die vorherige Ausbildung im Seminar zum ServiceCoach.

Begleitung mit einem auf die Betriebe und deren Bedürfnisse zugeschnittenen Coaching- und Umsetzungsprogramm. Besprechung betriebsspezifischer Fragestellungen in der Gruppe.

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick

- ServiceKetten definieren
- Servicelücken mit Hilfe von Qualitätsbausteinen schließen
- Beschwerdemanagement
- Aufbau eines Qualitätsmanagements
- Vorbereitung zur Umsetzung der ServiceQualität im Unternehmen

Seminar-Dauer: 1 Tag von 9.00 – 17.00 Uhr

Zielgruppe: Leistungsträger (Betriebe und Touristiker)

Coaching	A1B02C53	Coaching	A1B02C173
Trainer	Christoph Becker	Trainer	Mika Balke
Termin	29.01.2013	Termin	23.04.2013
Ort	Kreisverwaltung Mettmann Düsseldorfer Str. 26 40822 Mettmann www.kreis-mettmann.de	Ort	Kreisverwaltung Mettmann Düsseldorfer Str. 26 40822 Mettmann www.kreis-mettmann.de
Tagungspauschale	19,- €	Tagungspauschale	19,- €

TIPPS & TRICKS ZUR QUALITÄTS-STEIGERUNG IN AKTIV-BETRIEBEN

„WANDER- UND RADKRITERIEN LEICHT UMGESETZT“

Die Kriterien von Wanderbares Deutschland und Bett+Bike zu kennen ist das Eine, diese umzusetzen das Andere. Das Seminar stellt kurz die aktuellen Qualitätskriterien der beiden Auszeichnungen vor. Vertiefend werden Möglichkeiten und praktische Beispiele aufgezeigt, wie Sie als Betrieb diese Kriterien im eigenen Betrieb effektiv umsetzen können. Dazu erhalten Sie als Beiwerk noch wichtige Service-Tipps, mit denen Sie die Zielgruppe der Aktiv-Touristen begeistern können. Nach dem Seminar fällt es den Betrieben leichter, das jeweilige Gütesiegel zügig zu erhalten.

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick

- Wandern und Radfahren in NRW – Bedürfnisse der Zielgruppen
- Aktuelle Kriterien für wanderfreundliche Beherbergungs- und Gastbetriebe „Wanderbares Deutschland“ des Deutschen Wanderverbandes (DWV) und/oder (je nach Teilnehmerkreis) Aktuelle Kriterien für radfreundliche Beherbergungs- und Gastbetriebe „Bett+Bike“ des Allgemeinen Deutschen Fahrradclubs (ADFC)
- Umsetzungsmöglichkeiten, praktische Tipps und Beispiele zu den jeweiligen Muss- und Wahlkriterien bzw. Zusatzleistungen
- Weitere Tipps und Tricks zur Verbesserung der Service-Qualität für Aktiv-Gäste

Seminar-Dauer: 1 Tag von 9.00 – 17.00 Uhr

Zielgruppe: Leistungsträger (Betriebe und Touristiker)

Seminar

A1D02S43

Trainer Frank Rüschenbaum

Termin 22.01.2013

Ort Hotel am Stadtpark
Klotzstr. 22
40721 Hilden
www.hotel-stadtpark.de

Tagungspauschale 39,- €

QUALITÄT IM UMGANG MIT DEM AKTIV-GAST „AKTIV-GÄSTE GEKONNT UND PROFESSIONELL BETREUEN“

Ein stimmiges Urlaubs- oder Freizeiterlebnis stellt sich beim Kunden erst ein, wenn er begeistert von der Leistung des gesamten Betriebes ist. Gerade die 1.000 kleinen Dinge des Service-Alltags entlang der gesamten Dienstleistungskette – von der Information, Anreise, Aufenthalt bis zur Abreise und Nachbetreuung – sind hierbei entscheidend. Sie lernen im Seminar, wie Sie die Erwartungen ihrer Gäste erfüllen und übertreffen, wie Sie mit den verschiedenen Gästetypen umgehen, wie Sie professionell auftreten und mit den Gästen kommunizieren.

Die vermittelten Grundlagen helfen, den Service-Alltag zu meistern und die Gäste für den eigenen Betrieb zu begeistern.

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick

- Wandern und Radfahren in NRW – die wichtigsten Trends im Aktiv-Tourismus
- Was ist Kundenservice? Was heißt professionelle Qualität entlang der Dienstleistungskette?
- Die Erwartungen unserer Gäste und wie wir diese übertreffen können
- Die verschiedenen Gästetypen und der perfekte Umgang
- Die Chance des 1. Eindrucks professionell nutzen
- Selbstsicher auftreten und kompetent wirken – die Körpersprache
- „Sagen Sie es positiv“
- Techniken der Reklamations-Behandlung
- Einsatz der richtigen Fragetechniken

Seminar-Dauer: 1 Tag von 9.00 – 17.00 Uhr

Zielgruppe: Leistungsträger (Betriebe und Touristiker)

Seminar

A1A02S243

Trainer Alexandra Liegl

Termin 13.06.2013

Ort CityClass Hotel Savoy
Neuer Markt 23
42781 Haan
www.cityclass.de

Tagungspauschale 39,- €

BAUSTEIN: PRODUKT- UND PAUSCHALENENTWICKLUNG

ZIELGRUPPENGERECHTE PAUSCHALEN WANDERN „WIE SIE WANDER-PAUSCHALEN ERFOLGREICH GESTALTEN“

Bei dieser Schulung sollen Hilfestellungen für die Gestaltung und Erstellung von Pauschalen für Wandergäste mit dem Schwerpunkt auf die relevanten Aktiv-Zielgruppen in Nordrhein-Westfalen gegeben werden.

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick

- Aktuelle Marktforschungsergebnisse zum Aktivtourismus und deren Zielgruppen in NRW (speziell aktivreisende Wandergäste)
- Von Motiven zu maßgeschneiderten Wander-Pauschalen
- Die 12 Erfolgsfaktoren für Ihre Aktiv-Pauschale
- Schritte zur Pauschalenentwicklung
- Denken im Kopf des Kunden – was braucht und möchte die Zielgruppe
- Die gute Pauschale richtig vermarkten und platzieren – Ideen für Vermarktungs- und Vertriebswege
- In Gruppenarbeiten werden neue Pauschalen unter der Anleitung des Dozenten erarbeitet

Seminar-Dauer: 1 Tag von 9.00 – 17.00 Uhr

Zielgruppe: Leistungsträger (Betriebe und Touristiker)

Seminar

A2B02S73

Trainer Alexandra Liegl

Termin 14.02.2013

Ort CityClass Hotel Savoy
Neuer Markt 23
42781 Haan
www.cityclass.de

Tagungspauschale 39,- €

ZIELGRUPPENGERECHTE PAUSCHALEN RAD

„WIE SIE RAD-PAUSCHALEN ERFOLGREICH GESTALTEN“

Bei dieser Schulung sollen Hilfestellungen für die Gestaltung und Erstellung von Pauschalen für Radfahrer mit dem Schwerpunkt auf die relevanten Aktiv-Zielgruppen in Nordrhein-Westfalen gegeben werden.

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick

- Aktuelle Marktforschungsergebnisse zum Aktivtourismus und deren Zielgruppen in NRW (speziell aktivreisende Radfahrer)
- Von Motiven zu maßgeschneiderten Rad-Pauschalen
- Die 12 Erfolgsfaktoren für Ihre Aktiv-Pauschale
- Schritte zur Pauschalentwicklung
- Denken im Kopf des Kunden – was braucht und möchte die Zielgruppe
- Die gute Pauschale richtig vermarkten und platzieren – Ideen für Vermarktungs- und Vertriebswege
- In Gruppenarbeiten werden neue Pauschalen unter der Anleitung des Dozenten erarbeitet

Seminar-Dauer: 1 Tag von 9.00 – 17.00 Uhr

Zielgruppe: Leistungsträger (Betriebe und Touristiker)

Seminar

A2A02S63

Trainer Rita Einöder

Termin 06.02.2013

Ort BEST WESTERN
Parkhotel Velbert
Günther-Weisenborn-Str. 7
42549 Velbert
www.parkhotel-velbert.de

Tagungspauschale 45,- €

BAUSTEIN: MARKETING

1X1 IM ZIELGRUPPENMARKETING

„WIE SIE IHRE GÄSTE PUNKTGENAU ANSPRECHEN!“

Die Schulung vermittelt Grundlagen zum Zielgruppenmarketing sowie praktische Tipps und Tricks für den Alltag mit Schwerpunkt auf der Zielgruppe Aktive Best-Ager.

Es werden Hilfestellungen für den Umgang mit verschiedenen Zielgruppen entlang der Servicekette sowie bei der Auswahl der betriebseigenen Werbe- und Verkaufs-Aktivitäten gegeben. Als Basis dafür dient das genaue Wissen um die Bedürfnisse der einzelnen Zielgruppen.

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick

- Darstellung der wichtigsten Zielgruppen in NRW mit Schwerpunkt der Zielgruppe Aktive Best-Ager inklusive deren Bedürfnisse, Präferenzen und Verhalten
- Welche Zielgruppen passen am besten zu meinem Betrieb und wie viele Zielgruppen machen Sinn?
- Welche Voraussetzungen muss ich innerhalb des Betriebes für die jeweiligen Zielgruppen erfüllen?
- Ausrichtung des Marketing-Mixes auf die jeweilige Zielgruppe
- Verschiedene Marketing-Aktivitäten für die unterschiedlichen Zielgruppen
- Zeigen von Best Practice Beispielen für zielgruppengerechtes Marketing
- In Gruppenarbeiten werden unter Anleitung die wichtigsten Zielgruppen-Spezifika erarbeitet

Seminar-Dauer: 1 Tag von 9.00 – 17.00 Uhr

Zielgruppe: Leistungsträger (Betriebe und Touristiker)

Seminar

A3A02S163

Trainer Karin Stefanie Niederer

Termin 16.04.2013

Ort Hotel am Stadtpark
Klotzstr. 22
40721 Hilden
www.hotel-stadtpark.de

Tagungspauschale 39,- €

ZIELGRUPPENGERECHTE WERBE- UND DRUCKMITTEL „PFIFFIG UND GÄSTEORIENTIERT – PRINTPRODUKTE MIT POWER“

In dieser Schulung erfahren Sie die Basis-Grundlagen graphischer Gestaltung und den idealen Umgang mit Werbeagenturen, Graphikern und Druckereien.

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick

- Darstellung der wichtigsten Zielgruppen in NRW mit Schwerpunkt der Zielgruppe Aktive Best-Ager und Rückschlüsse auf die Werbe- und Druckmittel
- Die Grundlagen & Grundbegriffe der graphischen Gestaltung
- Praktische Tipps zum Texten
- Wann ist ein Profi (Graphiker, Werbeagentur etc.) einzusetzen? Was ist dabei zu beachten und mit welchen durchschnittlichen Kosten ist zu rechnen? Was ist ein Abschlags-Honorar und wie sieht eine Ausschreibung an Graphiker / Werbeagenturen aus?
- Wichtige Faktoren bei Drucksorten: Papierwahl, Format, Grammatik & Co
- Das A–Z im Umgang mit Druckereien
- Überblick über unterschiedliche Werbemittel – Was ist für meinen Betrieb / meine Region am besten geeignet?

Seminar-Dauer: 1 Tag von 9.00 – 17.00 Uhr

Zielgruppe: Leistungsträger (Betriebe und Touristiker)

Seminar

A3D02S193

Trainer Karin Stefanie Niederer

Termin 07.05.2013

Ort BEST WESTERN
Parkhotel Velbert
Günther-Weisenborn-Str. 7
42549 Velbert
www.parkhotel-velbert.de

Tagungspauschale 45,- €

BAUSTEIN: E-FITNESS

1X1 IM ONLINE-MARKETING

„MACHEN SIE SICH E-FIT!“

Diese Schulung zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Zielgruppen im Internetdschungel erreichen können und welche Mittel Ihnen dazu zur Verfügung stehen.

Nach diesem Training wissen Sie:

- Wie viel Sie in Ihr Online-Marketing investieren sollen
- Wo Sie Ihre zukünftigen potentiellen Gäste finden oder noch besser, wo diese Sie suchen
- Welche Bausteine des Online-Marketings Ihnen dafür zur Verfügung stehen

Die wichtigsten Inhalte auf einen Blick

- Aktuelle Trends im Online-Marketing – ein kleiner Blick in die Zukunft
- Eine Reise mit google und den Zielgruppen des Masterplans NRW zu Ihrem Betrieb
- Wie komme ich an neue Gäste heran?
- Die Bausteine des Online-Marketings
 - Meine Website
 - Affiliate Marketing
 - Mobile Marketing
 - Couponing
 - SEO = Suchmaschinenoptimierung
 - Social Media Marketing
 - SEM = Suchmaschinenmarketing
 - E-Mail Marketing

Bringen Sie zu diesem Training Ihr Notebook oder Ihren Tablet Computer mit!

Anhand vieler Best Practice Beispiele und Praxistipps können Sie mit dem Trainer vor Ort Optimierungspotentiale für Ihren Betrieb aufspüren.

Seminar-Dauer: 1 Tag von 9.00 – 17.00 Uhr

Zielgruppe: Leistungsträger (Betriebe und Touristiker)

Seminar

A4A02S253

Trainer Irmgard Siegl
Termin 18.06.2013
Ort Neanderthal Museum
 Talstr. 300
 40822 Mettmann
 www.neanderthal.de

Tagungspauschale 39,- €

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

1. ANMELDUNGSBEDINGUNG

Die Anmeldung zur Teilnahme an Schulungen soll möglichst früh erfolgen. Eine rechtzeitige Anmeldung liegt im Interesse der Teilnehmer/-innen. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Mit der Anmeldung erkennt der/die Teilnehmer/-in die Teilnahmebedingungen an. Die Aktiv-Akademie bestätigt den Eingang der Anmeldung per E-Mail, Fax oder Brief. Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 20 Personen. Sollte die Veranstaltung ausgebucht sein, teilen wir Ihnen mit, ob und wann eine Wiederholungsveranstaltung geplant ist oder verweisen auf einen alternativen Termin in einer anderen Region.

Die Tagungspauschale wird während der Schulung oder im Anschluss an diese direkt mit dem/der Teilnehmer/in abgerechnet. Sie umfasst lediglich die auf die Teilnehmer/-innen umgelegten Kosten für Catering und Raummiete am Veranstaltungsort und kann daher variieren. Die Höhe der Tagungspauschale für die jeweilige Schulung kann beim regionalen Aktiv-Referenten/in erfragt werden. Die Abrechnung erfolgt entweder mit der regionalen Tourismus-Organisation oder dem Betrieb, in dem die Veranstaltung stattfindet. Jede/r Teilnehmer/in erhält eine Teilnahmebescheinigung, soweit er/sie durchgehend an der Schulung teilgenommen hat und die Rechnung beglichen ist.

Die Schulungen der Aktiv-Akademie werden im Rahmen des geförderten NRW-EU Ziel 2-Programmes 2007–2013 angeboten. Um an den Schulungen teilnehmen zu können, muss der/die Teilnehmer/in eine ausgefüllte De-minimis-Erklärung abgeben.

Weitere Auskünfte darüber erteilt der/die regionale Aktiv-Referent/-in.

2. RÜCKTRITT UND STORNIERUNG

Bei veränderter Teilnahme ist eine umgehende schriftliche Abmeldung erforderlich. Abmeldungen, die bis zum jeweiligen Anmeldeschluss der Veranstaltung (immer 24 Tage vorher) bei der Aktiv-Akademie Nordrhein-Westfalen eingehen, werden kostenfrei storniert. Teilnehmer/-innen, die danach zurücktreten oder nicht zu den Schulungen erscheinen, sind grundsätzlich zur Zahlung der vollen Tagungspauschale verpflichtet. Diese entfällt, wenn rechtzeitig ein Ersatzteilnehmer/in benannt wird und teilnimmt.

3. ABSAGE, AUSFALL UND VERLEGUNG VON SCHULUNGEN

Die Durchführung einer Schulung ist an eine Mindestteilnehmerzahl gebunden. Bei ungenügender Beteiligung hat die Aktiv-Akademie das Recht, Schulungen abzusagen. Bereits gezahlte Entgelte werden zurückerstattet, weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen. Dies gilt auch für verschobene Schulungen. Ein Wechsel der Dozenten/-innen oder Referenten/-innen berechtigt den/die Teilnehmer/in nicht zum Rücktritt vom Vertrag.

4. HAFTUNG

Die Aktiv-Akademie und die beteiligten Projektpartner haften nicht bei Unfällen, für Sach- und Körperschäden sowie für Verlust oder Diebstahl mitgebrachter Gegenstände. Der Besuch aller Veranstaltungen im Rahmen der Aktiv-Akademie erfolgt auf eigene Gefahr.

IHR ANSPRECHPARTNER IN DER REGION



Aktiv-Akademie und Aktiv-Tourismus
neanderland / Kreis Mettmann

Jasmin Jaeger | Aktiv-Referentin

neanderland / Kreis Mettmann

Düsseldorfer Str. 26

40822 Mettmann

Tel.: 02104/99-2070

E-Mail: jasmin.jaeger@kreis-mettmann.de

www.neanderland.de

www.kreis-mettmann.de

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

Tourismus NRW e. V.

Vertretungsberechtigter Vorstand: Olaf Offers

Geschäftsführung: Dr. Heike Döll-König

Völklinger Str. 4

40219 Düsseldorf

Tel.: +49 (0) 211 91320-500

Fax: +49 (0) 211 91320-555

E-Mail: info@nrw-tourismus.de

Website: www.dein-nrw.de

Registergericht: Amtsgericht Düsseldorf

Vereinsregisternummer: VR 10493

REDAKTION

Markus Delcuve (Verantwortlich gemäß RStV)

Inhalt und Konzept: Georg Schmitz

BERATUNG

Kohl & Partner Tourismusberatung GesmbH

Gernot Memmer

GESTALTUNG

www.rheindenken.de

DRUCK

Diakonisches Werk im Kirchenkreis Recklinghausen e. V.

Stand November 2012, Änderungen vorbehalten.

Gefördert von:



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Industrie, Mittelstand und Handwerk
des Landes Nordrhein-Westfalen



**NORD
RHEIN
WEST
FALEN**



Kreis Mettmann

Anlage II

Aktueller Sachstand



Wirtschaftsförderung Kreis Mettmann
Firmen- und Gründungsservice

Inhalte:

1. Historie
2. Aufgaben (Beratungs- und Serviceangebot)
3. Zahlen und Statistiken
4. Ausblick
5. Team des STARTERCENTER NRW

1. Historie:



Eröffnung im
Kreishaus am
05.03.2009



1. Historie:

Abschluss eines Kooperationsvertrages mit

- Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf
- Handwerkskammer Düsseldorf
- Kreishandwerkerschaft Mettmann
- Wirtschaftsförderungen der Städte Velbert und Heiligenhaus

1. Historie:

Damals festgelegte Ziele:

- Einheitliche Anlaufstelle für alle Existenzgründer/innen
- Individuelle und kostenlose Beratung, Information und Begleitung aus einer Hand
- Praktischer Bürokratieabbau für Gründer/innen
- Bündelung der Beratungskompetenz der verschiedenen Partner
- Steigerung und Sicherung der Beratungsqualität durch Zertifizierung

1. Historie:

Zertifizierung nach

- vom Land vorgegebenen Qualitätsstandards für die STARTERCENTER NRW und
- DIN EN ISO 9001:2008

(z.B. Anforderungen an Beratungs- und Serviceangebot, Beraterkompetenz, Einhaltung der Beratungsprozesse)

2. Aufgaben

(Beratungs- und Serviceangebot)

- Erstinformation
- Erstberatung
- Intensivberatung

- Beratungsbetreuung
- Abwicklung von Gründungsformalitäten (Formularserver NRW)
- Ausstellung von Tragfähigkeitserklärungen zu Gründungsvorhaben für die Arbeitsagentur und das Jobcenter ME-aktiv

2. Aufgaben

(Beratungs- und Serviceangebot)

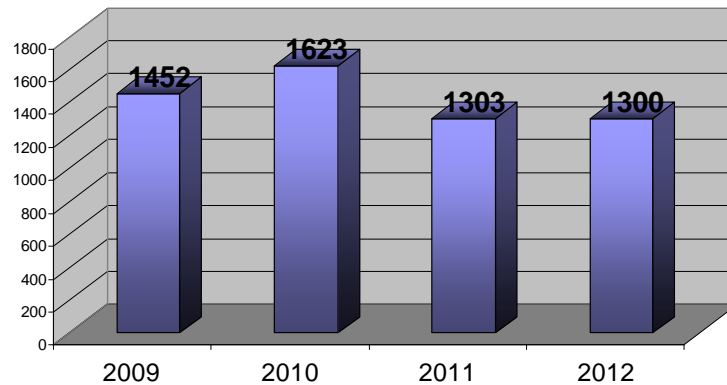
- Existenzgründungsseminare
- Informationsnachmittage für Gründer/innen
- Informationsveranstaltungen für Gründer/innen und Unternehmen
- Vorträge vor Unternehmensverbänden und auf Gründertagen
- Beratungen auf Gründermessen/Infobörsen (z.B. Gründergipfel NRW)
- Projektbüro für die Landesinitiative „Unternehmerinnenbrief NRW“
- NRW EU/Mikrodarlehen (seit Sommer 2011)
- Akkreditierte Anlauf- und Beratungsstelle für folgende Förderprogramme:
 - Beratungsprogramm Wirtschaft NRW
 - Gründercoaching Deutschland
 - Potentialberatung

Infoveranstaltung im Kreishaus

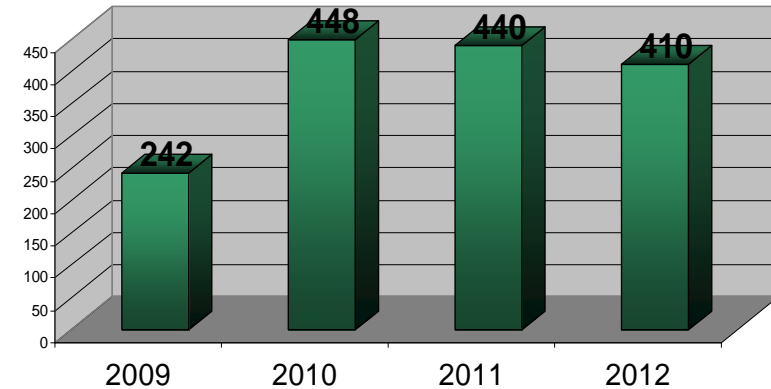


3. Zahlen und Statistiken

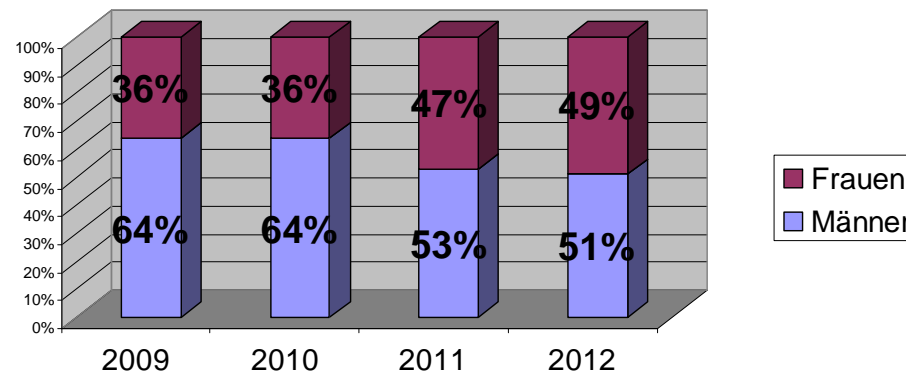
Anzahl der Erstinformationen



Anzahl Beratungsgespräche (>30 min)

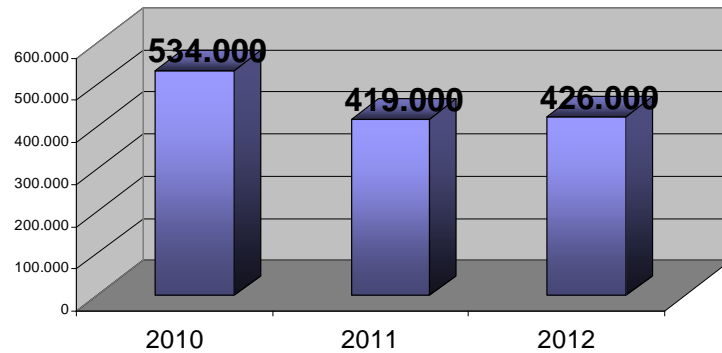


Aufteilung der Geschlechter



3. Zahlen und Statistiken

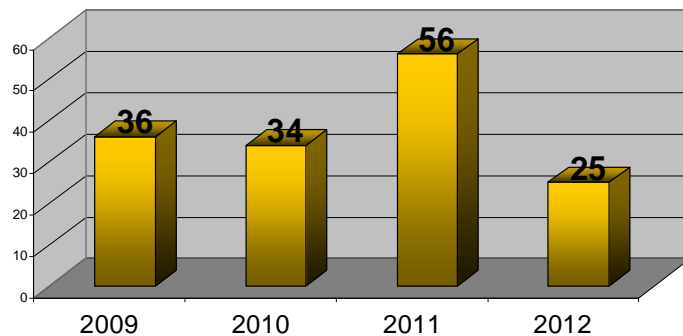
Fördervolumen in €



Förderprogramme:

- Beratungsprogramm Wirtschaft NRW
- Gründercoaching Deutschland
- Potentialberatung

Anzahl der Gründerseminare



Veranstaltungsorte sind alle zehn Städte des Kreises Mettmann

3. Ausblick

- Verstärktes Marketing für das Angebot des STARTERCENTER NRW
- Ausweitung der Informationsnachmittage
- Vorträge an der Volkshochschule
- Zusammenarbeit mit der neuen Arbeitsagentur Mettmann (z.B. Aktionstag „Frauen gründen anders!“)
- Kooperation mit dem „Kompetenzzentrum Frau und Beruf“ (z.B. Sprechstunde „Vereinbarkeit Familie und Beruf in der Selbständigkeit“, Aktionstag „Frauen gründen anders!“)
- Infoveranstaltung am 15.11.12 bei der Kreishandwerkerschaft Mettmann zum Thema „Marketing, Soziale Netzwerke“

4. Team des STARTERCENTER NRW



Jutta Sedlaczek Alexandra Lindlar Frank Patzke Marcel Wintgen Nicole Faber-Zisselmar Heike Körner



Tel. 02104 / 99 - 2626
Fax: 02104 / 99 – 5618

startercenter.nrw@kreis-mettmann.de
www.kreis-mettmann.de
www.startercenter.nrw.de

Anlage III

Ausschuss für Wirtschaftsförderung und Tourismus des Kreises Mettmann

08. November 2012

gefördert durch:



Ministerium für Gesundheit,
Emanzipation, Pflege und Alter
des Landes Nordrhein-Westfalen



in Kooperation mit:



Landeshauptstadt
Düsseldorf



in Trägerschaft der

ZWD
Zukunftswerkstatt
Düsseldorf

Übergang Schule – Beruf

- Wissen von Schülerinnen über Berufsbilder und Einblicke in die Wirtschaft fördern
- Interesse von Mädchen und jungen Frauen an MINT-Berufen und Berufen im Handwerk steigern

Betriebliche Frauenförderung

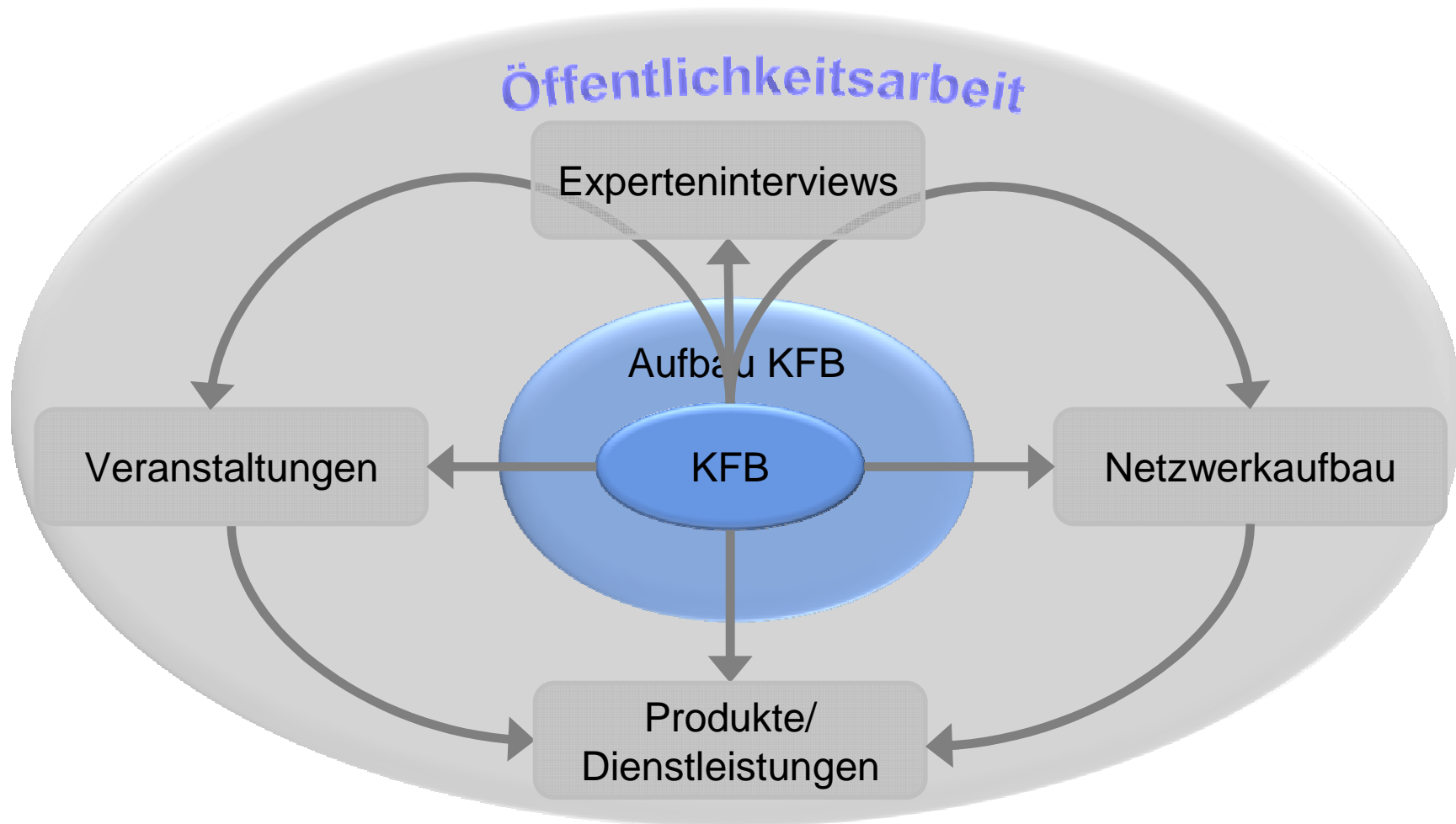
- Förderung beruflicher Weiterbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten
- Ermöglichung des früheren Wiedereinstiegs nach der Elternzeit
- Stärkung der Mitarbeiterbindung

Strukturelle Frauenförderung

- **Orientierung/Unterstützung für wiedereinstiegsinteressierte Frauen**
- Verbesserung der Vereinbarkeit von Beruf und familiären Aufgaben
- Unterstützung der Arbeitsmarktintegration für Frauen im SGB II / III-Bezug (insb. Alleinerziehende)

Förderung frauengeführter Unternehmen

- Förderung von Existenzgründung und Selbstständigkeit
- Verbesserung der Vereinbarkeit von Betrieb/Selbstständigkeit und familiären Aufgaben



- Arbeitgeber-Netzwerke net(t) for ME
- Düsseldorfer Familientisch
- Düsseldorfer Netzwerk zur Förderung der berufl. Entwicklung von Frauen
- Female Professionals
- Gleichstellungsbeauftragte im Kreis Mettmann
- Heinrich Heine Universität Düsseldorf
- Hochschule Bochum, Campus Velbert Heiligenhaus
- Jugendamt Düsseldorf
- Koordinierungskreis Übergangsmanagement Kreis Mettmann
- Kreishandwerkerschaft Mettmann
- Schulverwaltungsamt Düsseldorf
- Unternehmerschaft Düsseldorf
- Wirtschaftsförderungsämter im Kreis Mettmann

* Genannt sind hier nur die Institutionen, die nicht dem Lenkungskreis bzw. dem erweiterten Partnerkreis angehören

Veranstaltungen bis Juni 2012:

- Fachtagung „Familienorientierte Personalpolitik – leicht gemacht“
- Bundeskonferenz der Gleichstellungsbeauftragten
- Düsseldorfer Gründungstag
- Infotag Wiedereinstieg Ratingen

Veranstaltung ab September 2012:

- Frauen gründen – anders!
- Aktionstag Familie@Beruf.NRW
- 1. Betriebsrätinnen-Tag NRW

Fachvorträge

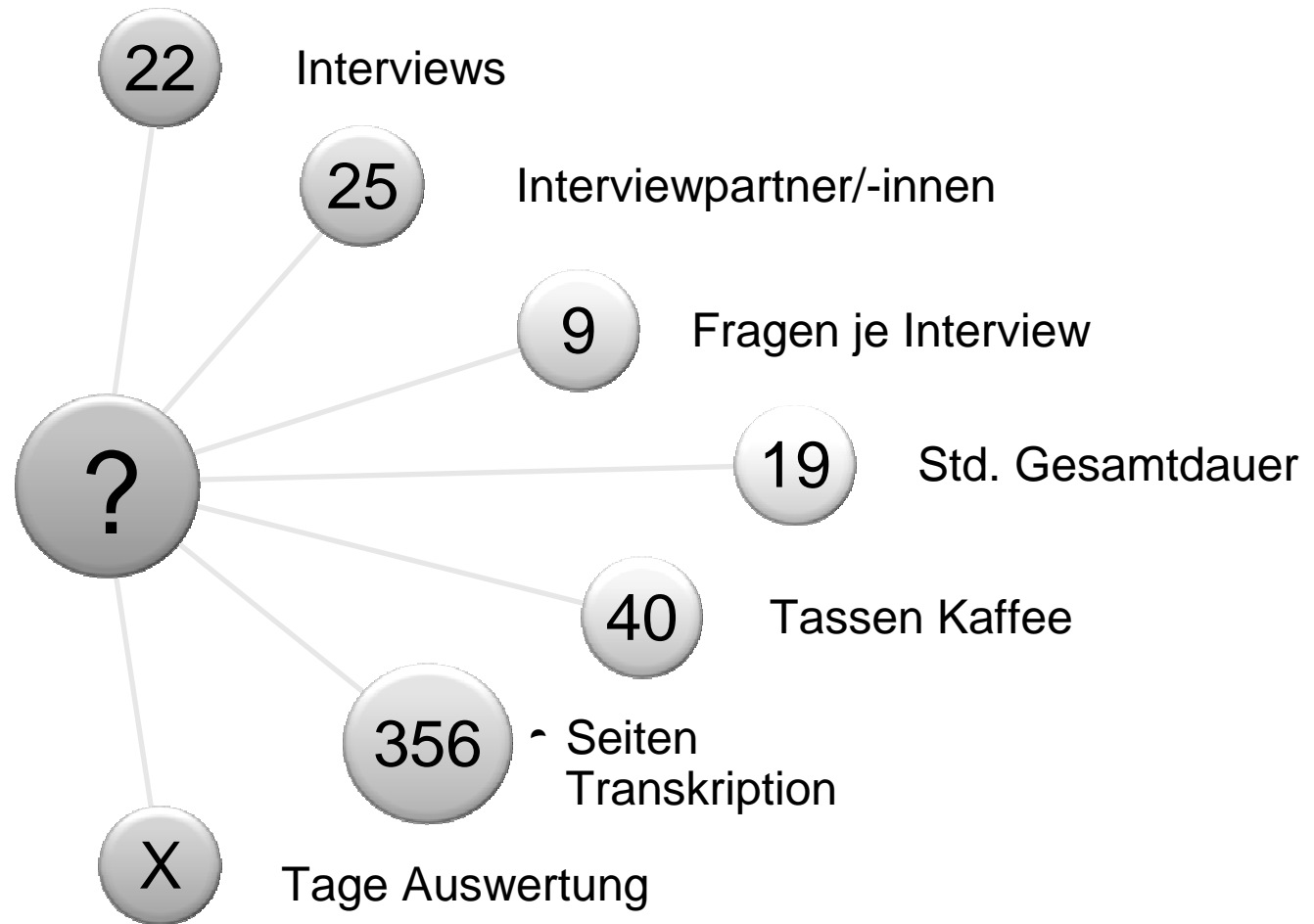
- „Prüfungssichere Vorbereitung ESF/EFRE“
- „Weiblicher Umgang mit (Miss)erfolg“

Bedarfs- ermittlung

- Informationsbedarfe von Gründerinnen
- Situation von MA mit Pflegeverantwortung
- Bedarf Kinderbetreuung in Unternehmen

Beratung

- Bereitstellung aktueller Förderinformationen
- Gender Mainstreaming Beratung



- Passgenaue Beratung und Prozessbegleitung
- Entwicklung und Durchführung von (Bedarfs-)Analysen
- Entwicklung und Begleitung von Projekten
- Konzeption und Durchführung von Informations- und Fachveranstaltungen
- Unterstützung und Initiierung von Netzwerken (Netzwerkarbeit)
- Bündelung von Informationen und Transparenzherstellung
- Bereitstellung eines Infopools und einer Datenbank

- Informations- und Fachveranstaltungen
 - Internationaler Frauentag in Düsseldorf
 - Info-Tag Wiedereinstieg in Langenfeld
 - Unternehmenstage in Düsseldorf und Kreis Mettmann
 - Frauen gründen – anders! in Düsseldorf

- Netzwerkarbeit
 - Koordination des „Düsseldorfer Netzwerks zur Förderung der beruflichen Entwicklung von Frauen“
 - Unterstützung des Programms Teilzeitberufsausbildung in der Region und Bekanntmachung bei Frauen und Arbeitgebern

- Beratung und (Bedarfs-)Analysen
 - Sprechstunde „Vereinbarkeit von Familie und Beruf in der Selbstständigkeit“
 - Beratung eines Dienstleisters aus der Gesundheitsbranche zum Thema Fachkräftegewinnung und -bindung
 - Pilotbefragung von ausgewählten KMUs in Düsseldorf und Kreis Mettmann zu Fachkräftemangel und Vereinbarkeit

- Infopool und Datenbank
 - Auf Website www.competentia.nrw.de Veranstaltungshinweise, Publikationen, aktuelle Fördermittelaufrufe, ab 2013: Beratungsstellenfinder

Kompetenzzentrum Frau und Beruf ♦ Düsseldorf und Kreis Mettmann

c/o Zukunftswerkstatt Düsseldorf GmbH ♦ Postfach 10 55 05 ♦ 40046 Düsseldorf ♦
 Besuchsanschrift: Konrad-Adenauer-Platz 9 ♦ Fax: 0211 17302 104 ♦ E-Mail: Kompetenzzentrum@zwd.de



Dorothea Körfers

Diplom Sozialarbeiterin

Leitung Kompetenzzentrum

Fon: 0211 17302 25

E-Mail: d.koerfers-competentia@zwd.de



Stefanie Klein

Diplom Sozialwissenschaftlerin

Stellv. Leitung Kompetenzzentrum
 Sozialwissenschaftliche Begleitung /
 Ansprechpartnerin Kreis Mettmann

Fon: 0211 17302 23

E-Mail: s.klein-competentia@zwd.de



Dr. Marie-Christine Frank

Dr. phil.

Public Relations /
 Netzwerkentwicklung

Fon: 0211 17302 446

E-Mail: m.frank-competentia@zwd.de



Sandra Schröder

Diplom Psychologin

Organisationsberatung

Fon: 0211 17302 29

E-Mail: s.schroeder-competentia@zwd.de



Britta Tigges

Diplom Betriebswirtin

Organisations-/
 Fördermittelberatung

Fon: 0211 17302 444

E-Mail: b.tigges-competentia@zwd.de



Annika Reckmann

Master Interkulturelle Kommunikation und
 Kompetenz

Teamassistenz

Fon: 0211 17302 27

E-Mail: a.reckmann-competentia@zwd.de

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



in Trägerschaft der **ZWD**
Zukunftswerkstatt
Düsseldorf

gefördert durch:



EUROPÄISCHE UNION
Investition in unsere Zukunft
Europäischer Fonds
für regionale Entwicklung

Ministerium für Gesundheit,
Emanzipation, Pflege und Alter
des Landes Nordrhein-Westfalen



in Kooperation mit:



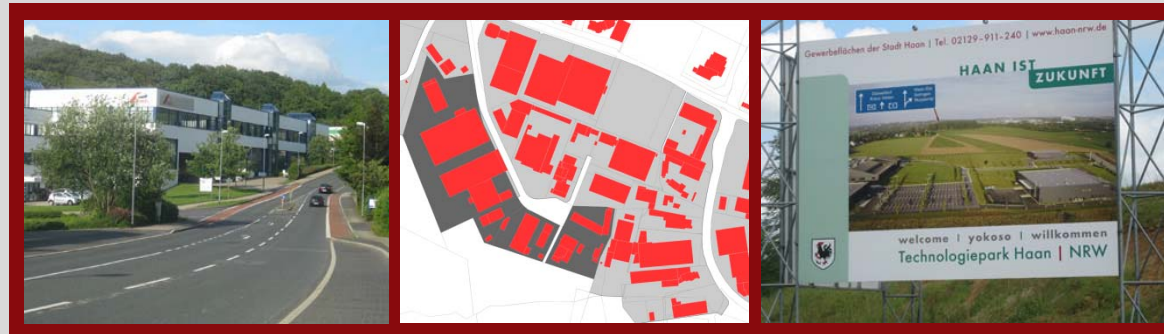
Landeshauptstadt
Düsseldorf



Kreis Mettmann

Gewerbe- und Industrieflächenkonzept Kreis Mettmann – GeKo

Ergebnispräsentation
Ausschuss für Wirtschaftsförderung und Tourismus
8. November 2012



STADTRAUMKONZEPT

in Kooperation mit

INSTITUT FÜR
RAUMFORSCHUNG &
IMMOBILIENWIRTSCHAFT
RI

Büro für Gewerbe-
und Freiraumplanung

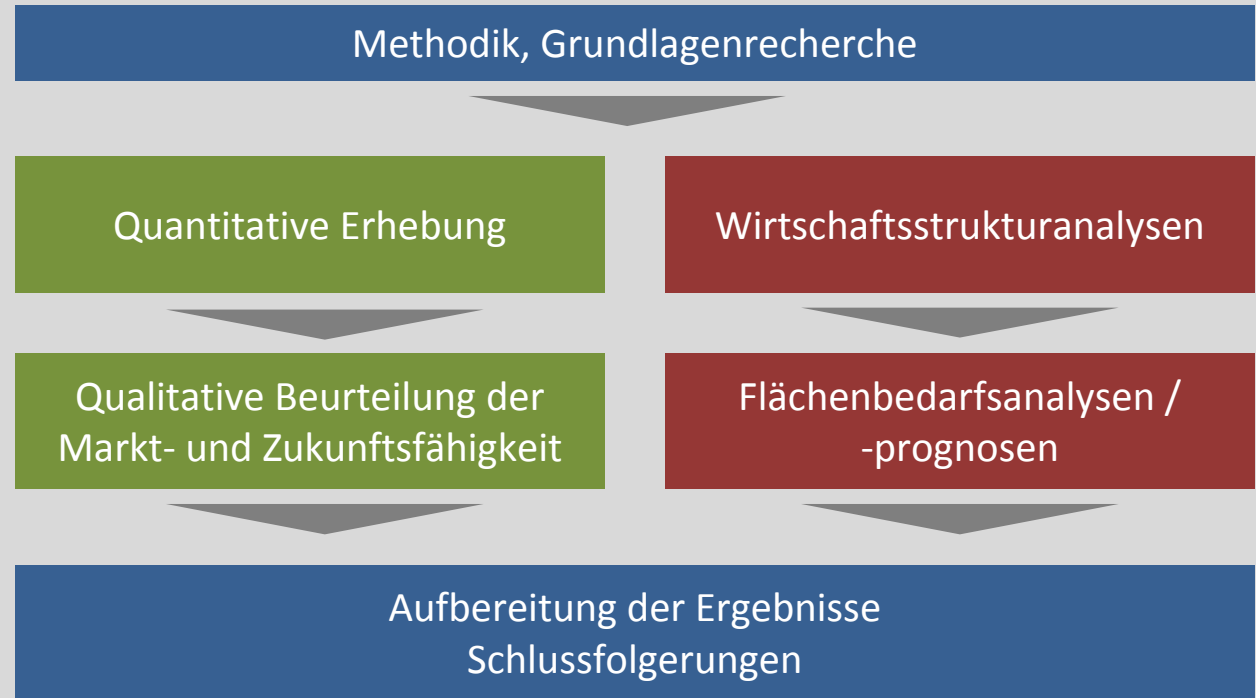
Kontakt: STADTRAUMKONZEPT GmbH · Huckarder Straße 12 · 44147 Dortmund
Tel. 0231/53 23-446 · siebert@stadtraumkonzept.de

Projektziele



- Schaffung einer detaillierten und aktuellen Informationsbasis für eine nachhaltige Gewerbeflächenpolitik
- Schaffung einer belastbaren Argumentationsgrundlage für die Neuaufstellung des Regionalplans
- Berücksichtigung der spezifischen Charakteristika der zehn kreisangehörigen Städte

Projektdesign



Erhebung



Bestand

Freie oder untergenutzte Flächen in GE oder GI

Reserven

Reserveflächen innerhalb ASB oder GIB

Potenziale

Flächenpotenziale außerhalb der Siedlungsbereiche



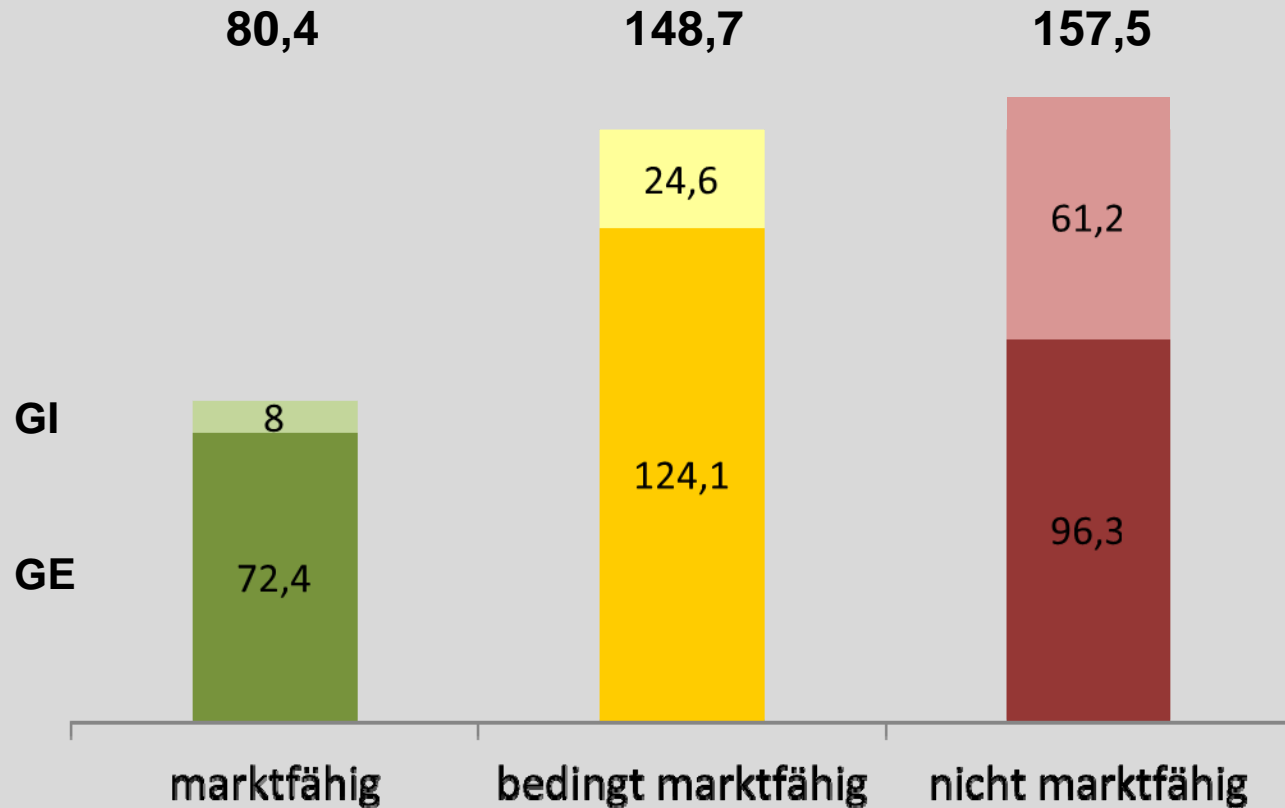
Lage, Größe, Zuschnitt und Topographie, verkehrliche Erreichbarkeit, Erschließung, Eigentümersituation, aktuelle Nutzung, Umfeld, ...

Erhebung und Beurteilung



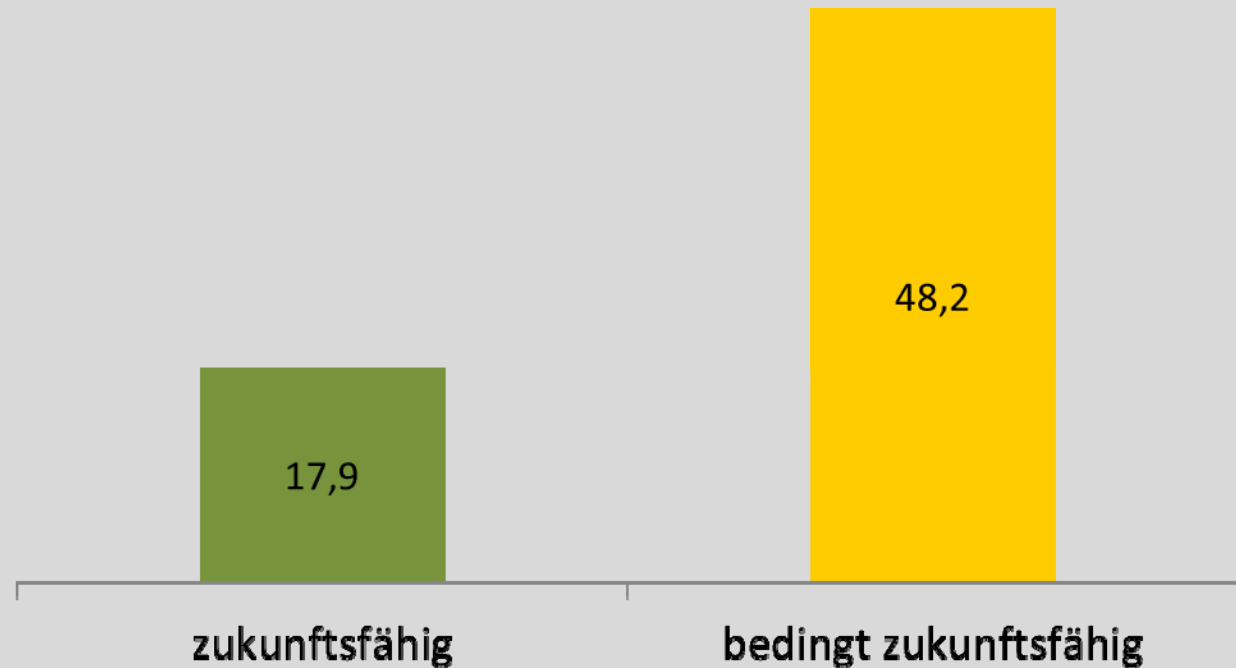
Gewerbeflächenangebot

Freie Bestandsflächen im Kreis Mettmann (in ha)



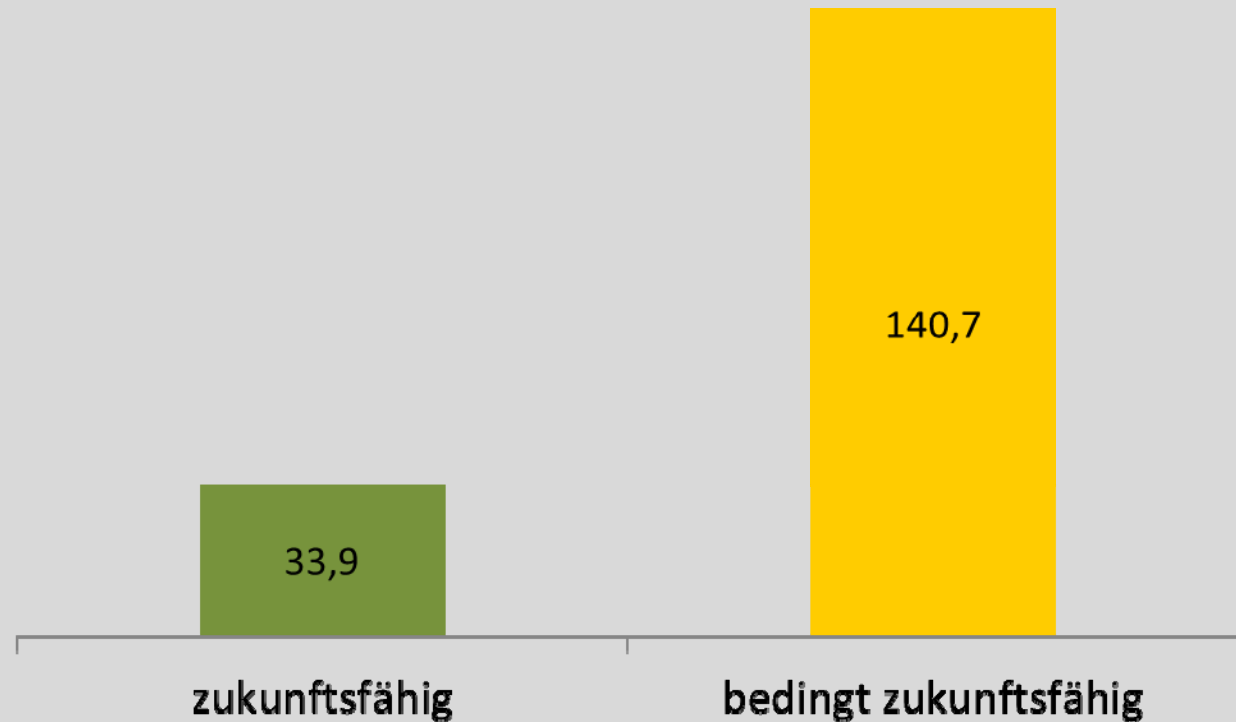
Gewerbeflächenangebot

Reserven im Kreis Mettmann (in ha)



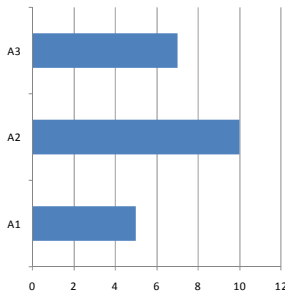
Gewerbeflächenangebot

Potenziale im Kreis Mettmann (in ha)



Gewerbeflächenbedarf

Monitoring-basierter GIFPRO-Ansatz



- Ermittlung individueller Quoten für Neuansiedlungen, Verlagerungen (einschl. Erweiterungen) und Wiedernutzungen für jede Stadt im Kreis Mettmann
- Einbeziehung der lokalen Anzahl gewerbeflächenbeanspruchender Beschäftigter
- ortsbezogene Ermittlung der Flächenkennziffer
- Durchführung von Standard- sowie Alternativrechnung anhand begründbarer Annahmen zur zukünftigen Entwicklung

Gewerbeflächenbedarf

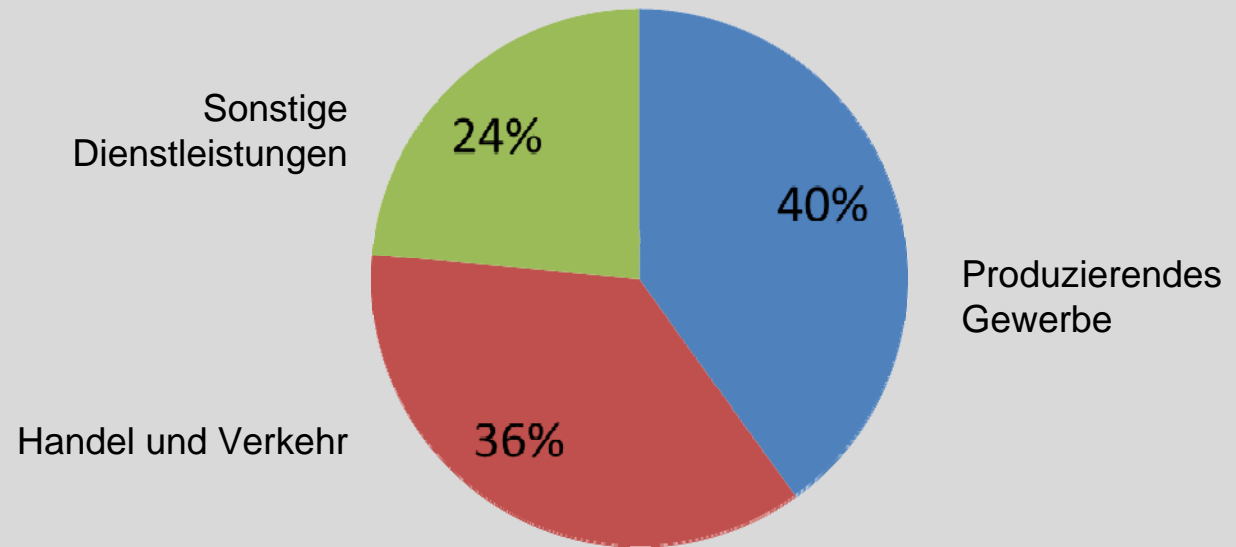
Ergebnisse des Gewerbeflächenmonitorings 1999-2011
für den Kreis Mettmann

328 ha

Inanspruchnahme
1999 - 2011

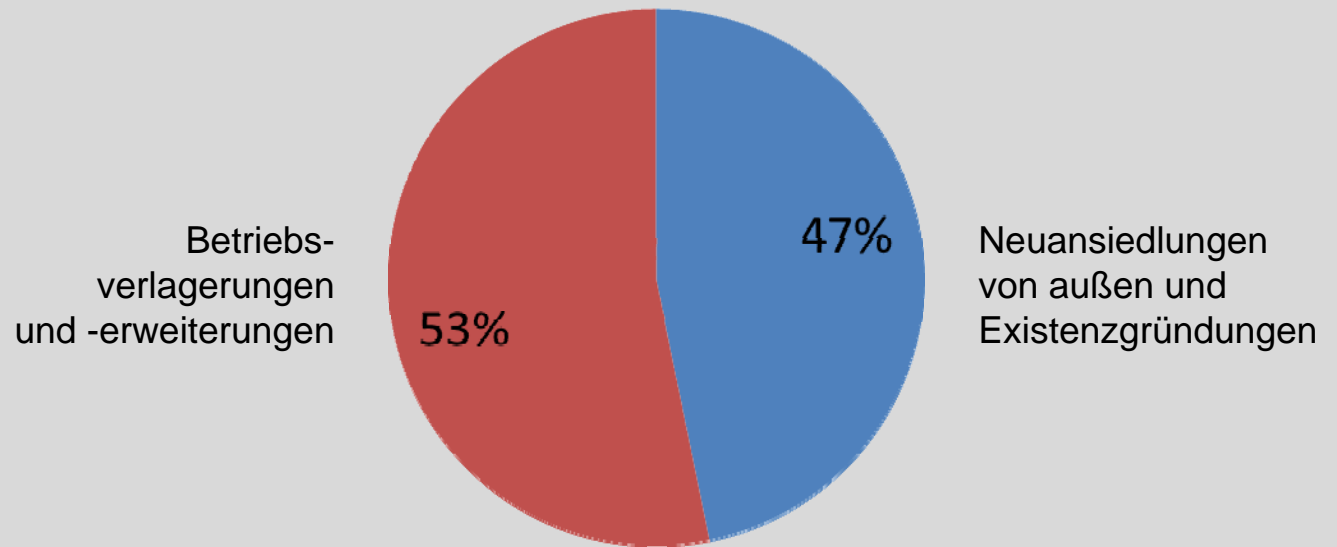
Gewerbeflächenbedarf

Ergebnisse des Gewerbeflächenmonitorings 1999-2011
für den Kreis Mettmann



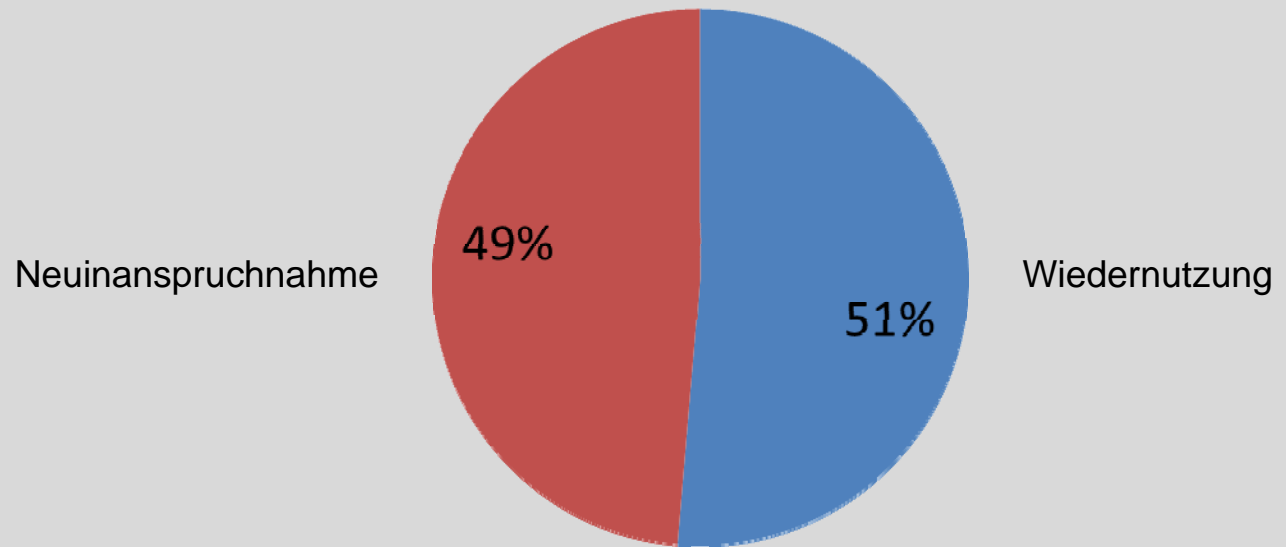
Gewerbeflächenbedarf

Ergebnisse des Gewerbeflächenmonitorings 1999-2011
für den Kreis Mettmann



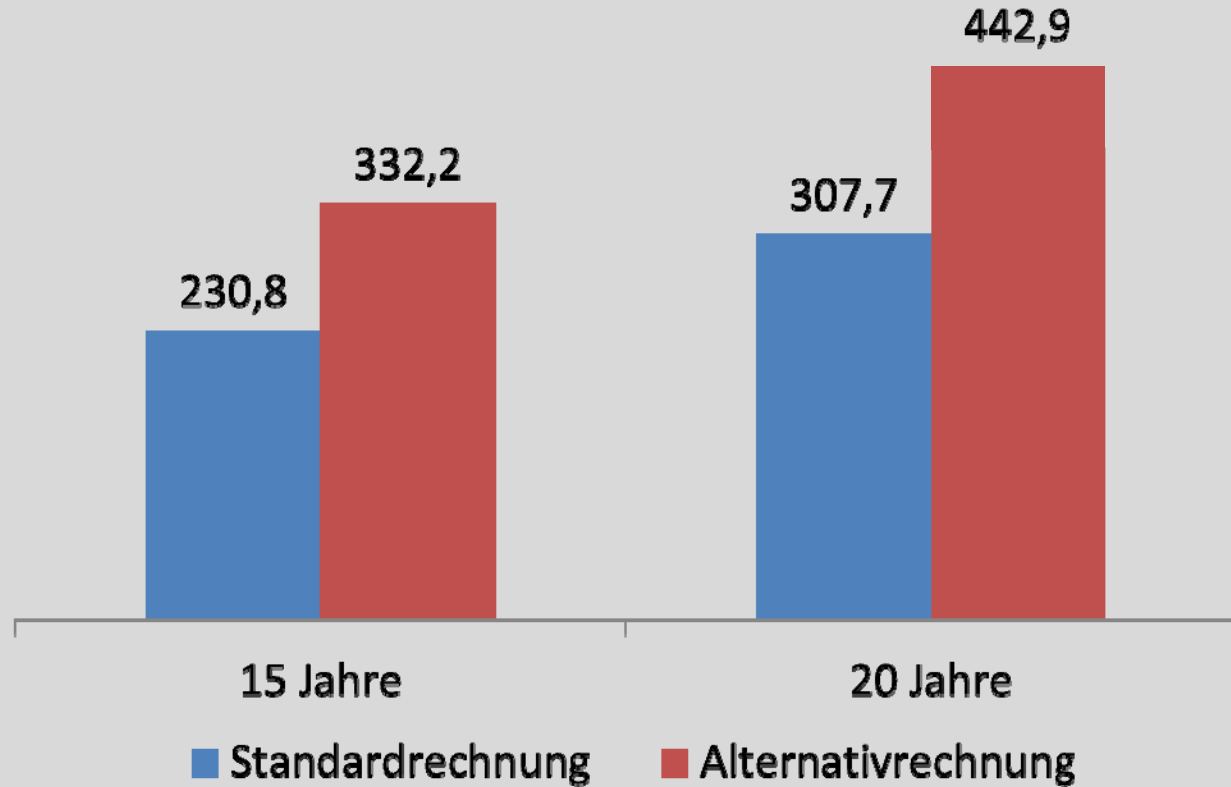
Gewerbeflächenbedarf

Ergebnisse des Gewerbeflächenmonitorings 1999-2011
für den Kreis Mettmann



Gewerbeflächenbedarf

Zukünftige Gewerbeflächenbedarfe im Kreis Mettmann (in ha)



GeKo und Regionalplanung

- methodisches Vorgehen, erhobene Daten und erarbeitete Ergebnisse sind mit allen Kommunen abgestimmt worden
- vergleichsweise geringe Unterschiede in den Ergebnissen der Bedarfsprognosen mittels Monitoring-basierter GIFPRO-Methode sowie Handlungsspielraummethode
- Reserveflächenerhebungen der Bezirksregierung sowie des GeKo sind nicht direkt vergleichbar

Ergebnisse des GeKo stellen eine Handreichung für die individuellen Aushandlungsprozesse zwischen jeder einzelnen Kommune und der Regionalplanung dar.

Fazit und Schlussfolgerungen I

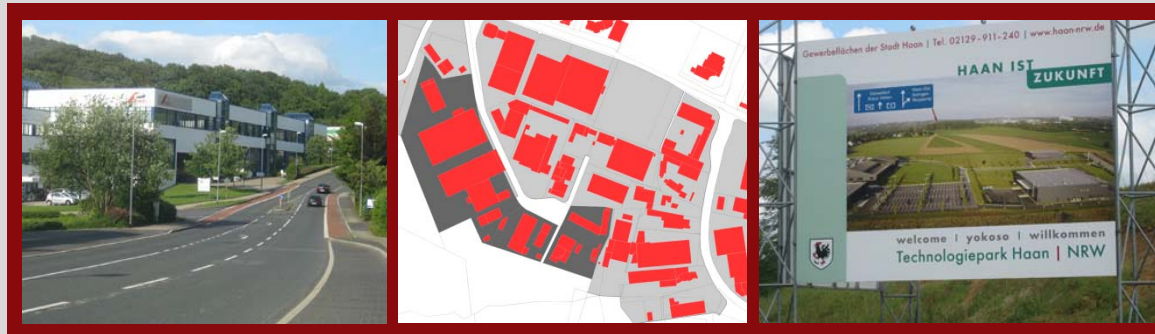
- prognostizierter Flächenbedarf lässt sich bei weitem nicht innerhalb der bestehenden GE- und GI-Gebiete decken
- sehr geringes Angebot an Flächen für emittierende und/oder transportintensivere Nutzungen
- Inanspruchnahme von Reserven und Potenzialen ist unausweichlich

Fazit und Schlussfolgerungen II

- einige Städte werden auch zukünftig mit Gewerbeflächenknappheit umgehen müssen
- Bestandsorientierte Gewerbeflächenpolitik muss noch stärker in den Fokus rücken
- Flächenreaktivierung und -mobilisierung als wichtige Aufgaben
- qualitative Aspekte gewinnen weiter an Bedeutung

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!

Ergebnispräsentation
Ausschuss für Wirtschaftsförderung und Tourismus
8. November 2012



STADTRAUMKONZEPT

in Kooperation mit

INSTITUT FÜR
RAUMFORSCHUNG &
IMMOBILIENWIRTSCHAFT
RI

Büro für Gewerbe-
und Freiraumplanung

Kontakt: STADTRAUMKONZEPT GmbH · Huckarder Straße 12 · 44147 Dortmund
Tel. 0231/53 23-446 · siebert@stadtraumkonzept.de

Anlage V

KOMMUNIKATIONSKONZEPT

neanderland

Stand: November 2012

Inhalt

1. Medien
2. Pressearbeit
3. Weitere Marketingmaßnahmen
4. Aktionen/ Mobilisierung
5. Strategische Partner
6. Werbeartikel

ONLINE MEDIEN

www.neanderland.de

Freischaltung der neuen Website: Februar 2013

Sprachen: D/ GB

Mobile Web fähig

- Stadtimpressionen
- Produktlinien (Neandertal, Wandern, Radfahren, Museen, Attraktionen, Familien, Schulen, Sport & Action)
- Veranstaltungen
- Ggf. regionale Besonderheiten
- Erlebnistouren und buchbare Angebote
- Übernachten
- Interaktive Karte neanderland
- Temporäre Aktionen

PRINTMEDIEN

Broschürenfamilie für das neanderland

Umsetzung bis Feb. 2013

neanderland
AUF EINEN BLICK
als Massenmedium

neanderland
FÜR ENTDECKER
Basisinformationen/
Attraktionen/ Pauschalen/
Unterkünfte

Umsetzung 2014

neanderland
FÜR SCHULEN

Umsetzung 2015

neanderland
FAMILIEN ERLEBNIS
BOX

neanderland
PAUSCHALEN

neanderland
NEUBÜRGERHEFT

ZIEL: Wenige Drucksachen, dieser aber informativ und umfassend.

Broschürenfamilie im Überblick

	Druckmedium	Format	Intervall	Sprachen	Vertrieb
bis Feb. 2013	<i>neanderland</i> AUF EINEN BLICK	DIN- Lang	wenn vergriffen	je eine Version D/GB/(NL)	Anfragen, Messen, TIs, Veranstaltungen, Distributions- aktionen, Beilagen, LT, etc.
	<i>neanderland</i> FÜR ENTDECKER	A4	jährlich	D/GB in einer Version	Anfragen, TIs, Messen, Leistungsträger, etc.
2014	<i>neanderland</i> FÜR SCHULEN	A4 oder DIN Lang	jährlich	D	Direktmailing-Aktionen, Fachmessen , Anfragen, Schulamt Kreis Mettmann
2015	<i>neanderland</i> FAMILIEN ERLEBNIS BOX	DIN Lang	wenn vergriffen	D	Anzeigenaktionen, Pressearbeit, etc.
	<i>neanderland</i> PAUSCHALEN	DIN Lang	wenn vergriffen	D	Direktmailings, Messen, TIs, Online-Download, LT, etc.
	<i>neanderland</i> NEUBÜRGER-HEFT	DIN- Lang	wenn vergriffen	D	Über Meldebüros

***neanderland* AUF EINEN BLICK**

Dieses „Massenmedium“ dient zur Erstinformation der Interessenten. Inhaltlich müssen die Hauptthemen und die attraktiven Angebote des *neanderlands* im Vordergrund stehen.

Die kreisangehörigen Städte werden dabei über attraktive Angebote und nicht über ein Stadtportrait transportiert. Damit wird die touristische Ausrichtung unterstrichen.

Das wichtigste Element ist eine informative Karte, in der die Produktlinien und Sehenswürdigkeiten abgebildet werden.

***neanderland* AUF EINEN BLICK - Inhalte**

- Karte neanderland
- Imagetext neanderland
- Produktlinien (Neandertal, Wandern, Radfahren, Museen, Attraktionen, Familien, Schulen, besondere Veranstaltungen, Sport & Action)
- Shopping
- Erlebnistouren
- Kontaktdaten

***neanderland* FÜR ENTDECKER**

Diese Broschüre dient als Image- und Informationsbroschüre und enthält Übernachtungsangebote im *neanderland*.

Sie vermittelt Geschäftsreisenden und Ausflugsgästen Basisinformationen und hilft bei der Reise- oder Ausflugsplanung.

***neanderland* FÜR ENTDECKER - Inhalte**

- Vorstellung neanderland
- Stadtimpressionen
- Produktlinien (Neandertal, Wandern, Radfahren, Museen, Attraktionen, Familien, Schulen, besondere Veranstaltungen, Sport & Action)
- Shopping
- Erlebnistouren
- Übernachten
- Karte neanderland/ Attraktionen auf einen Blick
- Bausteine/ Angebote
- Pauschalen
- Kontaktdaten

***neanderland* FÜR SCHULEN**

Zusammenstellung der Angebote im *neanderland*, die für Schulen geeignet sind.

Neu- oder Fortentwicklung pädagogischer Ansätze zu Themen, die das *neanderland* prägen (Geologie, Frühgeschichte, Natur, Industriekultur, etc.).

Im ersten Schritt als online-Angebot, später auch als Printmedium.

***neanderland* FAMILIEN ERLEBNIS BOX**

Auf der Grundlage der recherchierten und neu entwickelten Angebote wird für eine Familienaktion ein Paket entwickelt, das umfassende Angebote und ein Extra (Gutschein, Geschenk, etc.) für diese Zielgruppen enthält.

In Kombination mit einer Mediawerbeaktion für Familien im Rhein-/Ruhr-Raum.

PRESSEARBEIT

Presseaktivitäten

Maßnahmen	Zeitpunkt
Aufbau einer Pressemappe <ul style="list-style-type: none">• Redaktion einer allgemeinen Pressemeldung• Daten und Fakten• Statement Kreis Mettmann zur Auftaktkampagne	Ab Februar 2013
Versand von Pressemeldungen <ul style="list-style-type: none">• Aufbau eines Tourismusverteilers überregional• Redaktion der Meldungen• Direktkontakt zu Journalisten	Ab Februar 2013
Auftaktpressekonferenz <ul style="list-style-type: none">• Einladung• Organisation und Durchführung	Februar 2013

WEITERE MARKETINGMASSNAHMEN 2013

Teilnahmen an Tourismusmessen 2013 ff

Vakantiebeurs Utrecht	08.01. - 13.01.
Reise + Camping Essen	27.02. - 03.03.
ITB Berlin	06.03. - 10.03.
Tour Natur, Düsseldorf	06.09. - 08.09.

Mediaplanung Auftaktkampagne

Maßnahmen	Zeitraum	Zielgebiet
Bahnhofswerbung (Hohe Frequenz / gutes PL-Verh.) Regiobahn-Werbung	März / April	D, E, LEV, W, KME
Großflächen an Pendlerstraßen	März / April	KME
Flyerdistribution (<i>neanderland</i> AUF EINEN BLICK)	Feb/ März	KME, D, Berg. Land, Teile d. Ruhrgebiets
Postkartendistribution (z.B. 4 schöne Stunden im <i>neanderland</i>)	Mai/ Juni	KME, D, Berg. Land, Teile d. Ruhrgebiets

Mediaplanung Auftaktkampagne

Maßnahmen	Zeitraum	Zielgebiet
Anzeigen in Fachmagazinen (Regionale Familienzeitschriften/ Wandermagazine, etc.)	April - Oktober	D, E, K
Verlosungsaktion mit einem Regionalradio, Medienkooperationen	Feb/ März	KME
Verlosungsaktion mit Tageszeitungen (WZ, WAZ, RP, ...)	Feb/ März	

AKTIONEN / MOBILISIERUNG

Postkartenaktion: Ausflugstipp für Familien

4 SCHÖNE STUNDEN

IM NEANDERTAL FÜR FAMILIEN



Mobilisierung der Bevölkerung

Auftaktveranstaltung zur Einführung (Feb/März 2013)

Aufruf der "neanderland BEVÖLKERUNG " über Postkarten, Website, Facebook, etc.

Wo ist Ihr schönster Ort im neanderland?

- Einsendungen über 3 Monate sammeln
- Auswertung und die 10 schönsten Orte im *neanderland* über die Presse veröffentlichen
- Gewinner ausloben
- Preise: z. B. von Wellnesswochenende in einem Hotel im Kreis Mettmann bis zu einem Eintritt ins Neanderthal Museum

neanderland App



- die wichtigsten Attraktionen und deren Geschichte für Individualreisende werden abrufbar
- Kennzeichnung der „App-Stationen“ durch einen QR-Code
- Bewerbung auf der Website und in den Druckmedien
- Voraussetzung: Nutzung von bereits entwickelten Modulen



STRATEGISCHE PARTNER IM UMFELD

Kooperationspartner im Umfeld

- Düsseldorf Marketing & Tourismus
- Bergische Entwicklungsagentur
- Bergisches Land
- Ruhrgebiet
- RUHR TOP CARD

Weitere Partner sind willkommen

WERBEARTIKEL

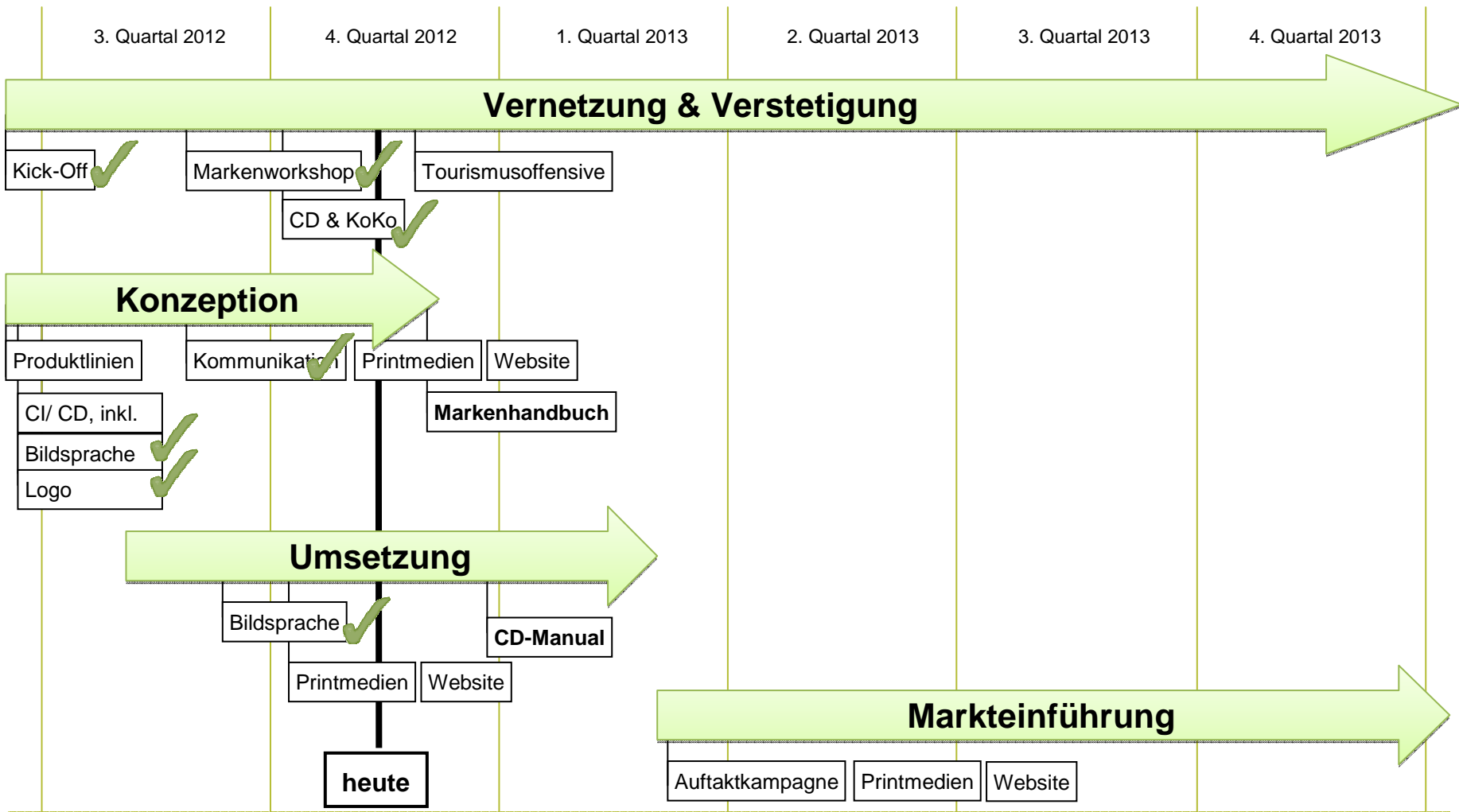
***neanderland* WERBEARTIKELSORTIMENT**

Es werden neue Werbeartikel im neuen Corporate Design entwickelt.

Einsatz auf Messen, Veranstaltungen,
Verlosungsaktionen, etc.

AUSBLICK/ ZEITPLAN

Kommunikationskonzept *neanderland*



VIELEN DANK FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT