

Aufbau eines Horber City-Management

Die Zukunft der Stadt Horb liegt uns allen am Herzen. Die Herausforderungen und Entwicklungen in der Handelslandschaft und der Stadtentwicklung gehen auch an der Stadt Horb nicht vorbei. Deshalb wollen wir dafür sorgen, dass auch das „Kaufhaus Horber Innenstadt“ zukünftig als Einkaufs- und Dienstleistungsstandort noch stärker wahrgenommen und nach Außen hin vertreten wird. Hierfür soll dauerhaft in Horb ein City-Management etabliert werden. Zur professionellen Begleitung dieses Vorhabens hat die Stadt Horb die CIMA Beratung & Management GmbH aus Stuttgart beauftragt.

Eine nachhaltige Entwicklung der Stadt Horb und insbesondere der Innenstadt ist keine alleinige Aufgabe der politischen Mandatsträger. Vielmehr sind in diesem Projekt alle privaten und öffentlichen Kräfte angesprochen um dem Horber City-Management zu seinem Erfolg zu verhelfen.

Das Projekt hat mit den Expertengesprächen aus Politik, Verwaltung, Immobilieneigentümer, Industrie, Handel, Dienstleistung, Freie Berufe, Gastronomie, Gewerbe und Kultur begonnen. Die Ergebnisse, wie auch ein möglicher Modellentwurf eines Horber City-Managements wurden öffentlich im August 2011 durch die CIMA präsentiert und mit einer breiten Bürgerschaft diskutiert.

Im Anschluss an die öffentliche Diskussion hat der Handels- und Gewerbeverein (HGV) im zusammenwirken mit der Stadt Horb im internen Mitgliederkreis intensiv den vorgestellten Modellentwurf zum Horber City-Management diskutiert um Chancen und Nutzen, sowie Risiken für die Beteiligten der Innenstadt auszuloten. Grundsätzlich wurde ein positives Resümee gezogen – bei allen Risiken sei die Chance einer Umsetzung hin zu einem City-Management so groß wie nie, allerdings muss das „Wir-Gefühl“ weiter gestärkt werden.

In weiteren Workshops mit Interessierten aus dem Mitgliederkreis des HGVs wurden die weiteren Grundlagen für einen neuen City-Verein gelegt. Der HGV hat darauf aufbauend eine neue Vereins-Struktur entworfen und öffentlich im Dezember 2011 vorgestellt. Diese wurde mehrheitlich von den Mitgliedern des HGVs zur Weiterentwicklung angenommen.

Nach Zahlreichen Gesprächen mit Akteuren aus den verschiedensten Berufssparten ist die Finanzierung des City-Vereins auf bestem Wege, sodass die Vereinsgründung als nächster Schritt angegangen werden kann.

Ziele des Horber City-Managements

- die Zielsetzungen der City-Initiative müssen klar sein und Nutzen schaffen
- die Horber **Innenstadt** muss **attraktiver** für Besucher werden
- der „**rote Faden**“/ die **Strategie** bzw. eine stringente Planung müssen erkennbar sein
- der **Nutzen** für alle Beteiligten muss spürbar vorhanden sein:
 - besseres „Wir-Gefühl“ – Begeisterung für mehr Zusammenarbeit und Kooperation wecken -> Gemeinschaft Horber Innenstadt
 - finanzieller Nutzen (mehr Frequenz, Kunden, Aufträge, Umsatz)
 - Vorteile für Mitglieder bei der Nutzung der Angebote der City-Initiative
- das **ehrenamtliche Engagement** muss **entlastet** werden
Ein festangestellter City-Manager über nimmt die Aufgaben der Ehrenamtlichen.

Aufgabenbereiche und wichtige Einzelaufgaben des City-Managements

wichtigste Aufgabenfelder

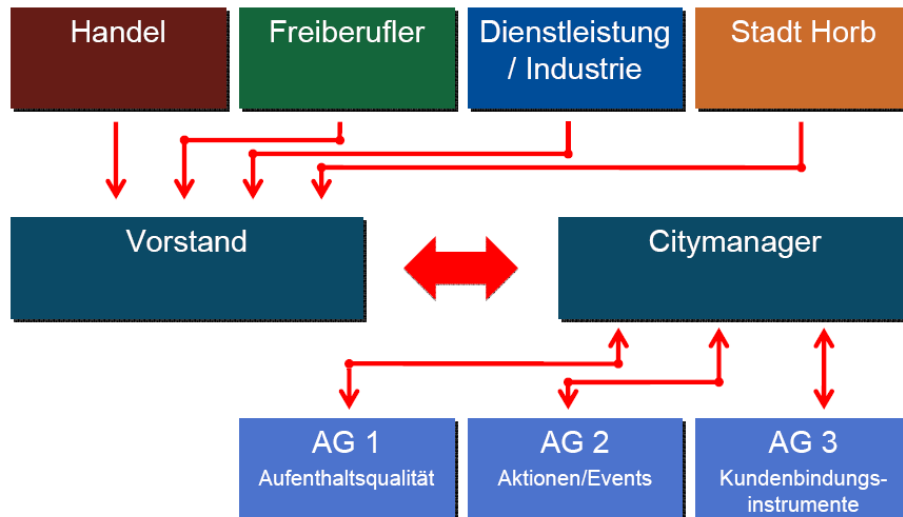
Marketing / Kundenbindung
Netzwerke

wichtigste Einzelaufgaben

Kundenbindungsaktionen
Aktionen / Events & Aufenthaltsqualität
Branchenmix & Verkehrsführung
Mitglieder & Sponsoren gewinnen

Organisationsmodell und Struktur der neuen City-Initiative Horb

- Rechtsform als Verein als Weiterentwicklung des bestehenden HGVs
- Die bestehende Satzung wird angepasst
- Es werden neue Inhalte und Aufgabenbereiche in der Satzung verankert
- Ein neuer, noch zu findender Name soll Signalwirkung erzeugen und Identifikation stiften.
(City-Initiative Horb ist derzeit Arbeitstitel)
- Der Vorstand besteht aus den verschiedenen Berufsgruppen und dem Stadtmarketing der Stadt.
- Ein City-Manager wird eingestellt
- In Arbeitsgruppen werden die Belange der Mitglieder erarbeitet und im Vorstand beschlossen



Finanzierung

- Beitrag der Stadt für Aktionen + Veranstaltungen, sowie Bauhofleistungen
- Beitrag der Industrie und des großflächigen Einzelhandels
- Beitrag der Innenstadtakteure, Handel, Dienstleistung, Gastronomie etc.

Beitragsmodell

Handel, Gastronomie, Filialisten Einzelhandel, Autohäuser, Lebensmittelhandwerk

Dienstleister Finanzdienstleister, Dienstleistungshandwerk, Makler (Beiträge in Klammern)

	<u>Monatsbeitrag (netto)</u>		<u>Jahresbeitrag (netto)</u>	
Inhaber/Geschäftsführer und				
bis 2 Vollzeitkräfte	35 €	(25 €)	420 €	(300 €)
3 - 6 Vollzeitkräfte	70 €	(60 €)	840 €	(720 €)
7 - 12 Vollzeitkräfte	100 €	(90 €)	1200 €	(1080 €)
13 - 20 Vollzeitkräfte	120 €	(110 €)	1440 €	(1320 €)
21 - 50 Vollzeitkräfte	140 €	(130 €)	1680 €	(1560 €)
über 50 Vollzeitkräfte	200 €	(190 €)	2400 €	(2280 €)

Ein freiwilliger Zusatzbeitrag über den jeweiligen Monatsbeitrag hinaus, ist in jedem Fall frei verhandelbar

Freie Berufe, Handwerker, Großhandel

25 €

300 €

Weitere Interessierte

Immobilieigentümer, Privatpersonen, Vereine (ohne Handel)

50 €

Industrie, großflächiger Einzelhandel 1 € je Mitarbeiter oder Fläche VK

Ein freiwilliger Zusatzbeitrag über den jeweiligen Monatsbeitrag hinaus, ist in jedem Fall frei verhandelbar

Existenzgründer

Vorläufiges Mitglied mit Teilnahme am Infoverteiler für einen max. Zeitraum von 6 Monaten. Die Beteiligung an Gemeinschaftsaktionen ist generell ausgeschlossen und kann max. in Einzelfällen geprüft werden

Beitragskategorien

Einzelhandel (Handel), Filialisten, Gastronomie

Edelmetallhandel, Optiker, Weinhandel, Brautmoden, Buchhandlung, Mode, Schuhe, Elektro, Fotogeschäft, Sport, Blumen, Möbel, Schmuck, Wolle, Leuchten, Sanitätshaus, Autohaus, Apotheke, Metzger, Bäcker, Tankstelle mit Shop, Gaststätte, Restaurant, Café, etc.

Dienstleister

Finanzdienstleister, Banken, Immobilienmakler, Event-Technik, Friseur, Reisebüro, Postagentur, Orthopädiemechaniker, Videostudio, Caritas Fairkauf / Carisatt, Hörgeräte, Presse, Krankenkasse (AOK), Versicherungsbüro, Personenbeförderung, Physiotherapeut, Ergotherapeut, Nagelstudio, Fahrschule, Ballettschule, Hausverwaltung, Bestattungsunternehmen, etc.

Freie Berufe

Arzt, Rechtsanwalt, Architekt, Unternehmensberater, Werbegrafiker, Ingenieure, Trainer von Betrieben, Steuerberater, etc.

Handwerker

Bautenschutz, Fließengeschäft, Bodenbeläge, Bauelemente, Metallbau, Druckerei, Schreinerei, Raumausstattung, Maler, Fensterbau, Sanitär, Dachdecker, Schlosserei, Elektrotechniker, Stuckateur, etc.

Weitere Interessierte

Immobilieeigentümer, Privatpersonen, Vereine (ohne Handel)

Großhandel

Großflächiger Einzelhandel

Industrie

Existenzgründer

Ein Mitarbeiter wird als Vollzeitkraft definiert. Also 2 Halbtagskräfte ergeben eine Vollzeitkraft.

Vier 400 € Kräfte ergeben eine Vollzeitkraft.

1 Auszubildender zählt als Halbtagskraft.

Bei Betrieben mit mehreren Filialen auch außerhalb der Horber-Gesamtstadt, werden nur die Mitarbeiter am Standort Horb-Gesamtstadt gewertet.

Anforderungsprofil eines City-Managers

Aufgaben/ Positionierung:

- Umsetzung der definierten Aufgabenbereiche der City-Initiative
- Sprachrohr und Vertreter des Handels und der weiteren Innenstadtakteure
- Auf Augenhöhe mit der Stadtverwaltung und dem neuen Einkaufscenter > gute Kontakte, „nah dran“
- Weitestmögliche Unabhängigkeit (räumlich und personell)
- Kommunikator / Koordinator / Schnittstelle / Kümmerer
- Den „Blickwinkel des Kunden“ im Auge behalten & vermitteln

Eigenschaften / persönliche Merkmale:

- Kommunikativ
- Erfahren & akzeptiert, souverän, gefestigt (Fachfrau / Fachmann)
- „Praktiker“
- Durchsetzungsfähig, mitreißend, überzeugend, integrativ, Motivator
- Konfliktfähig, unkompliziert, diplomatisch (soziale Kompetenz)

Maßnahmen im Citymanagement

- Folge-Event Gartenschau
- Thema Aufenthaltsqualität
- Einkaufs - City-Gutschein
- Banner / Stelen an den Ortseingängen
- City-Serviceakademie Horb

Bereich: Kundenbindungsinstrumente

4. Einkaufs-/City-Gutschein	Priorität	Umsetzungsdauer
	hoch mittel gering	kurzfristig mittelfristig langfristig
Beschreibung & Details der Maßnahme: Gutscheine für Angebote in Horber Geschäften		
Zielgruppen: • Welches Know-How wird benötigt? → Kauf-, Einlöse- und Abrechnungsmodalitäten müssen geklärt werden • Wer soll erreicht/ angesprochen werden? → Horber Bürger/ Kunden aus der Umgebung		
Nutzen für Mitglieder bzw. Nachteile für Trittbrettfahrer: • Wer profitiert? → Alle beteiligten Betriebe aus Handel, Gastronomie, Dienstleistung • Vorteil Mitglieder: geringerer Abgabenteil des Erlöses/ Nachteile: höhere Abgabenteil am Erlös oder keine Möglichkeit zur Teilnahme für Nicht-Mitglieder • Wen informieren? → an alle Bürger und in der Umgebung verteilen		
Zuständige Akteure & Beteiligte • Einlösen bei allen Mitgliedern der City-Initiative • Einkauf an bestimmten Ausgabestellen • Abrechnung: durch Banken/ Sparkassen		
Zeit & Ort • Durchführung von-bis/am: kontinuierlich • Veranstaltungsort: in allen bet. Betrieben		
Kosten/ personeller Aufwand • Layout & Druck & Ausgabe & Abrechnung		

Bereich: Kundenbindungsinstrumente

5. Weihnachts-/Auto-Verlosung	Priorität	Umsetzungsdauer
	hoch mittel gering	kurzfristig mittelfristig langfristig
Verlosung • Welches Know-How wird benötigt? → Kauf von Losen, Abrechnungsmodalitäten müssen geklärt werden (Einkauf beim City-Management durch die Betriebe, Ausgabe in den Betrieben selbst) → Leasingraten müssen mit Autohäusern vereinbart werden → Werbeflächen auf Autos müssen vermarktet werden		
Zielgruppen: • Wer soll erreicht/ angesprochen werden? → Horber Bürger/ Kunden aus der Umgebung		
Nutzen für Mitglieder bzw. Nachteile für Trittbrettfahrer: • Wer profitiert? → Alle beteiligten Betriebe aus Handel, Gastronomie, Dienstleistung • Vorteil Mitglieder: geringere Kosten für Werbeflächen auf den Autos/ keine Beteiligungsmöglichkeit für Nicht-Mitglieder bzw. höhere Kosten → Horb als Stadt bietet im Gespräch • Wen informieren? → an alle Bürger und in der Umgebung verteilen		
Zuständige Akteure & Beteiligte • Gutscheinverkauf bei allen beteiligten Betrieben		
Zeit & Ort • Durchführung von-bis/am: Weihnachten 2012 • Veranstaltungsort: Innenstadt/ Autohäuser		
Kosten/ personeller Aufwand • Leasing gebühren für Autos • Werbekosten für Beklebung		

Bereich: Service

6. „Horber Service-Akademie“	Priorität	Umsetzungsdauer
	hoch mittel gering	kurzfristig mittelfristig langfristig
Beschreibung & Details der Maßnahme: • Welches Know-How wird benötigt? → ggf. externe Trainer (Bspw. Service-, Verkaufsschulungen) oder interne Workshops (Schaufensterdekoration, Beleuchtung, einheitliche Markisen etc.)		
Zielgruppen: • Wer soll erreicht/ angesprochen werden? → für alle Betriebe in Horb (vorrangig Mitglieder)		
Nutzen für Mitglieder bzw. Nachteile für Trittbrettfahrer: • Wer profitiert? → kostenlose bzw. günstige Schulungsmöglichkeit für Mitglieder; teurere Gebühren für Nicht-Mitglieder • Wen informieren? → alle interessierten Betriebe in Horb		
Zuständige Akteure & Beteiligte • Betriebe in Horb (Betreiber und Angestellte)		
Zeit & Ort • Durchführung von-bis/am: regelmäßig • Veranstaltungsort: wechselnd		
Kosten/ personeller Aufwand • Intern günstig/ kostenlos • externer Trainer bezahlbar (ca. 800,- € pro Veranstaltung)		

Horber City-Initiative

Wir machen mit

Hiermit erkläre ich meine Absicht zum Beitritt in den City-Verein „**Horber City-Initiative**“.
Nach der Gründung des „Horber City-Vereins“ wird aus dieser Absichtserklärung die
Mitgliedserklärung.

.....
Name der Firma/des Unternehmens etc.

.....
Ansprechpartner

.....
Adresse

.....
Telefon

.....
Fax

.....
Berufs-/Interessengruppe

.....
e-mail / Homepage

.....
Mitarbeiterzahl (Ermittlung siehe beiliegende Aufstellung)
(bei Einzelhandel und Dienstleistern bitte angeben)

Ort, Datum

Unterschrift

Hiermit ermächtige(n) ich/wir Sie widerruflich, den von mir/uns zu leistenden Grundbetrag,
die vereinbarte Umlage zzgl. jew. gültige Umsatzsteuer
in Höhe von _____ (Jahresbeitrag) bei Fälligkeit von meinem/unserem

Konto mit der Konto Nr. _____

Bankleitzahl _____

bei _____

(Name des kontoführenden Kreditinstitutes) durch Lastschrift einzuziehen.

Ort, Datum

Unterschrift