



ANSIEDLUNG UND GEWERBEFLÄCHENMANAGEMENT IN NORDFRIESLAND

Strategiepapier der
Wirtschaftsförderungsgesellschaft Nordfriesland mbH
für den Kreis Nordfriesland



EINE ZUSAMMENARBEIT DER



STADT+HANDEL

Irrtümer & Änderungen vorbehalten. Umsetzung: Dr. Jerome Stuck – WFG NF

Außerdem beteiligt: Tilmann Meyer – WFG NF, Michael Lohmann – IHK Flensburg und Stefan Postert – Büro Stadt+Handel

ANSIEDLUNG UND GEWERBEFLÄCHENMANAGEMENT IN NORDFRIESLAND

INHALT

1. HINTERGRUND / ZIELSETZUNG	4
2. EXECUTIVE SUMMARY	5
3. GRUNDLAGEN / WORKSHOPPHASE	6
4. RAHMENBEDINGUNGEN	8
a. Region und Wirtschaft	8
b. Kommunale Gliederung	9
c. Flächenbestand und zukünftige Entwicklung	9
d. Prozesse und Entscheidungsstrukturen – Status Quo	10
e. Commitment über die zukünftige Zusammenarbeit	10
5. OPERATIONALISIERUNG DES ANSIEDLUNGS- UND GEWERBEFLÄCHENMANAGEMENTS	11
a. Personalbedarf	11
b. Organisatorische Einheiten	12
c. Prozessvarianten und Prozessorganisation	13
d. Zielbranchen, Unternehmenstypen und kommunale Kompetenzfelder	16
6. WERKZEUGE / TOOLS	17
a. Checklisten und Auswahlkriterien	17
b. Onboarding-Prozess	18
c. Einheitliche Exposees und Anfrageformulare	18
d. Digitale Medien	19
7. AKTEURE / PARTNER	19
8. KOMMUNIKATION	21
a. Corporate Design – Wie treten wir auf?	21
b. Regeln für interne und externe Kommunikation	21
c. Aktives Marketing	22

1. HINTERGRUND UND ZIELSETZUNG

Nordfriesland ist bisweilen eine der führenden Energiewende-Regionen in Deutschland und verfügt als solche über Strom aus Sonne, Wind, Biomasse oder anderen nachhaltigen Energieträgern im Überfluss. Darüber hinaus verfügt der Kreis über große Flächenpotenziale. Dies macht den Standort zunehmend attraktiv für energieintensive Unternehmen, die sich ansiedeln oder wachsen möchten. Durch einen bisweilen starken Fokus auf die individuelle, kleinräumige Betrachtungsebene und zu wenig Abstimmung und Kooperation bei der Flächenentwicklung und -vergabe konnten die sich bietenden Chancen für die Region bisher allerdings nicht ausreichend genutzt werden. Gerade in Zeiten der Energiewende und veränderten globalen Rahmenbedingungen sowie stärker reglementierten Vorgaben bei Flächenverbrauch und -nutzung¹, ist eine konstruktive und zukunftsgerichtete Ausrichtung des Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements von besonders großer Bedeutung.

Das Ziel ist daher, eine integrierte und unterstützende Strategie für Ansiedlungen und Flächenentwicklungen zu entwerfen, in der die Städte, Ämter, Gemeinden, der Kreis und die Wirtschaftsförderung bei der Entwicklung und Vermarktung von Gewerbeflächen viel stärker als in der Vergangenheit abgestimmt zusammenarbeiten und übergeordnete strategische Aspekte im Blick haben. Nur so wird es gelingen, als Suchraum für Investitionen in die klimaneutrale Transformation und unternehmerische Aktivitäten wahrgenommen zu werden sowie nach innen einen dauerhaften Verbleib der Unternehmen in der Region sicherstellen zu können.

DABEI STEHEN FOLGENDE BEREICHE IM FOKUS:

- ⇒ **Kriterien basierte und an Zielbranchen orientierte Flächenentwicklung und -vergabe**
- ⇒ **Strategische Flächenentwicklung im akuten Fall (vorhabenbezogen) und für künftige Ansiedlungen bzw. Unternehmensentwicklungen (Flächenbevorratung)**
- ⇒ **Aktivierung von Bestandsflächen**
- ⇒ **Aufbau und Fortführung eines nachhaltigen Flächenmanagements**
- ⇒ **Interkommunale Zusammenarbeit**

Das vorliegende Strategiepapier greift dies auf und beschreibt Leitlinien sowie künftige Planungs- und Organisationsprozesse bei Ansiedlungen und Gewerbeflächenentwicklungen in Nordfriesland als Grundlage für ein neu aufzusetzendes Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagement bei der Wirtschaftsförderung Nordfriesland (WFG NF).

Es ist geplant, auf bestehende, mittelständische Strukturen aufzubauen, diese sinnvoll und zukunftsorientiert zu ergänzen und die Wirtschaftsstruktur im Kreisgebiet insgesamt zu stärken. Dabei sind alle im Konzept beschriebenen Prozesse auf Flexibilität und Entscheidungsfähigkeit ausgerichtet, so dass selbst bei besonders herausragenden Ansiedlungsanfragen und Gewerbeflächenprojekten effizient reagiert werden kann. Die Städte, Ämter und Gemeinden sowie der Kreis und die WFG NF erhalten eine einheitliche Aufbau- und Ablauforganisation sowie einen Handlungsrahmen für Ansiedlungen und Gewerbeflächenentwicklungen. Es wird an dieser Stelle betont, dass die kommunale Planungshoheit dabei nicht in Frage gestellt wird und die finale Entscheidungskompetenz weiterhin bei den betreffenden kommunalen Akteuren liegt.

¹ Das Land Schleswig-Holstein hat sich im Rahmen des Landesentwicklungsplans (LEP) das Ziel gesetzt, ab 2030 die Neuinanspruchnahme von Siedlungs- und Verkehrsfläche auf 1,3 Hektar pro Tag zu begrenzen; ab 2050 ist Flächenkreislaufwirtschaft angestrebt, das bedeutet, dass ab diesem Jahr netto keine neue Fläche mehr in Anspruch genommen werden soll. Das Ziel ist in Bezug auf die Landesfläche Schleswig-Holstein heruntergebrochen aus der durch die Bund beschlossene Deutsche Nachhaltigkeitsstrategie.

ZUSAMMENFASSEND WIRD MIT DER ANSIEDLUNGS- UND GEWERBEFLÄCHENENTWICKLUNGSSTRATEGIE DIE GRUNDLAGE GESCHAFFEN, UM

- ⇒ den lokalen Bestandsunternehmen ausreichend Platz zur Erweiterung zu geben,
- ⇒ die zum Standort passenden Unternehmen von außen anzusiedeln,
- ⇒ bedürfnisorientiert und bedarfsgerecht Flächen von hoher Qualität zu entwickeln,
- ⇒ nachhaltige Ansiedlungen und Flächenentwicklungen zu fördern und die Umweltbelastung zu minimieren,
- ⇒ durch Kooperation und Digitalisierung die Effizienz der Flächenvergabe und -entwicklung zu steigern,
- ⇒ innovative Technologien und die Diversifizierung der Wirtschaft in der Region zu fördern,
- ⇒ die Steuereinnahmekraft zu erhöhen,
- ⇒ Wertschöpfungsketten und damit die Wirtschaftskraft zu stärken sowie
- ⇒ Arbeitsplätze zu sichern und neue zu schaffen.

Die vorliegende Strategie des Kreises Nordfriesland steht dabei im Einklang mit der Ansiedlungsstrategie des Landes Schleswig-Holstein, den Beschlüssen des Kreises zur Berücksichtigung der nachhaltigen Entwicklungsziele der Vereinten Nationen („Social Development Goals“, SDGs) sowie den Planungen des Regionalmanagements der Regionalen Kooperation Westküste (RKW).

2. EXECUTIVE SUMMARY

Das Strategiepapier umfasst inhaltlich-konzeptionelle Zielaussagen sowie strukturell-organisatorische Handlungsempfehlungen und Instrumentarien zur Operationalisierung und Umsetzung eines einheitlichen Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements im Kreis Nordfriesland. Den Rahmen hierfür bilden die Ergebnisse diverser Workshops mit Vertreterinnen und Vertretern des Kreises, Amtsdirektoren, Bürgermeisterinnen und Bürgermeister sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der kommunalen Verwaltungen, der IHK Flensburg und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Nordfriesland mbH (Teilnehmendenliste s. Anhang 1) sowie die Erkenntnisse aus der Analyse aktueller Rahmenbedingungen sowie zukünftiger Entwicklungsszenarien.

Es wird aufgezeigt, wie Ansiedlungen und damit verbundene Gewerbeflächenentwicklungen in Nordfriesland in Zukunft ablaufen sollen. Dabei werden zunächst die bestehenden kommunalen Strukturen bzw. die daraus resultierenden Entscheidungsprozesse und Entscheidungsstrukturen sowie aktuelle und zukünftige Flächenpotenziale angeschaut. Anschließend werden Möglichkeiten betrachtet, hieraus eine aktive Standortentwicklung für den Wirtschaftsstandort Nordfriesland abzuleiten. Hieraus ergeben sich die Empfehlungen für die Operationalisierung des Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements. Dazu gehören konkrete Aussagen zum funktionalen Aufbau und zu organisatorischen Einheiten, zur Prozessorganisation sowie zu strukturelevanten Zielbranchen und Unternehmenstypen, die verstärkt aktiv in den gemeinsamen Fokus genommen werden sollen. Hierzu zählen Grüne Industrien und Zuliefererwirtschaft, Energiewirtschaft, maritime Wirtschaft, luftfahrtaffines Gewerbe, Datacenter und Digitale Wirtschaft, Autonome Mobilität, Ernährungswirtschaft, Gesundheitswirtschaft sowie alle Bereiche des Tourismus.

Zur Umsetzung dessen werden Personalbedarfe dargestellt, organisatorische Einheiten (Arbeitsgruppen etc.) dargelegt, Prozesse und Abläufe für ein funktionierendes, abgestimmtes Ansiedlungs- und Flächenmanagement definiert sowie Werkzeuge und Tools in Form digitaler Checklisten entwickelt, um einheitliche Abläufe sicherzustellen und bei Ansiedlungsanfragen an den Zielen des Kreises Nordfriesland und den örtlichen Kommunen orientierte Entscheidungen treffen zu können. Außerdem wird ein Onboarding-Prozess für Investoren beschrieben, die Notwendigkeit einheitlicher Vorlagen erläutert sowie die Grundzüge einer gemeinsamen Kommunikationsstrategie ausgeführt.

Aufgrund der Komplexität der Thematik und der Vielzahl der beteiligten Institutionen und Akteure sind zur Umsetzung des hier vorgestellten Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements entsprechende, zusätzliche Personalressourcen bei der WFG NF notwendig. Die Bereitstellung ausreichender Personalressourcen und Sachmittel wird die Umsetzbarkeit und den Erfolg des neuen Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements in Nordfriesland maßgeblich beeinflussen.²

Das Konzept umfasst auch konkrete Aussagen zur Evaluierung und zum Monitoring, um die Passgenauigkeit des Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements mit Blick auf die Belange und Bedürfnisse der Gemeinden, der Städte und des Kreises sicherzustellen. Abschließend werden die Meilensteine der ersten 36 Monate aufgezeigt. Dabei unterteilen sich die ersten drei Jahre nach Start der Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements in drei Entwicklungsphasen. Nach der Initialphase im Jahr 2024 folgt die Etablierungs- und Weiterentwicklungsphase im Jahr 2025 und die Verstetigungsphase im Jahr 2026.

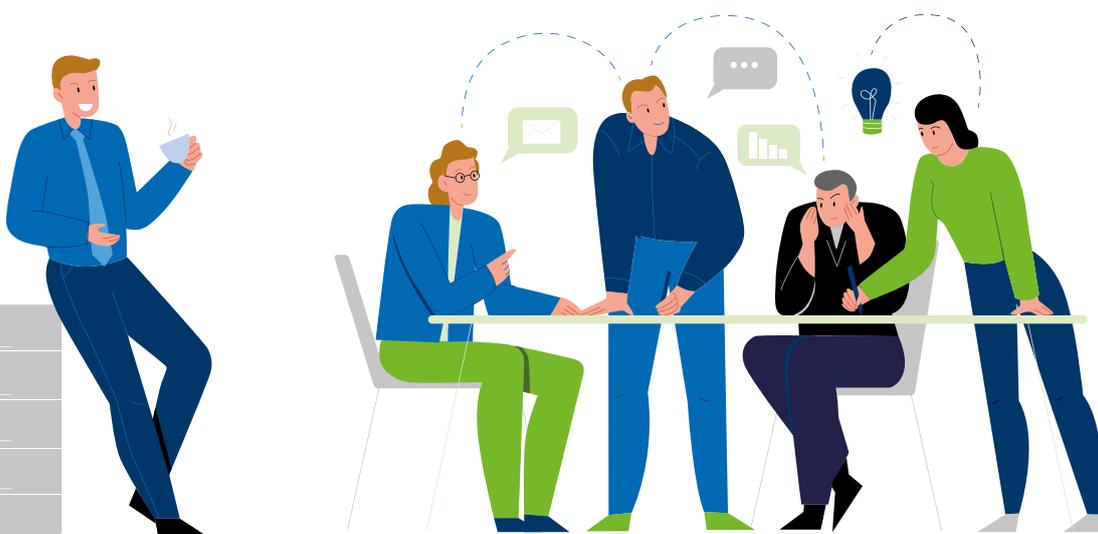
3. GRUNDLAGEN UND WORKSHOP-PHASE

Die WFG NF wurde seitens ihrer Gesellschafter damit beauftragt, ein zukunftsweisendes einheitliches und nachhaltiges Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagement aufzubauen und umzusetzen. Dabei sollen die Prozessorganisation und die Koordination federführend in den Händen der WFG NF in Kooperation mit der Geschäftsstelle Nordfriesland der IHK Flensburg (IHK FL) erfolgen.

Die vorliegende Strategie für ein Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagement, das das gesamte Kreisgebiet umfasst, ist das Ergebnis eines iterativen Erarbeitungsprozesses unter breiter Beteiligung verschiedener Akteure aus Nordfriesland. Die Einbindung fand dabei maßgeblich in sechs Entwicklungsworkshops, davon drei Vorbereitungs- und drei Umsetzungsworkshop, statt.

In einem ersten Schritt fanden im 4. Quartal 2022 zunächst drei Vorbereitungsworkshops mit dem Ziel der Bestandsaufnahme, der Definition der Herausforderungen und der Formulierung gemeinsamer Ziele statt. Daran anschließend erfolgten im 1. Halbjahr 2023 drei Umsetzungsworkshops in denen die identifizierten Themen konkretisiert wurden.

Beteiligt waren Vertreterinnen und Vertreter des Kreises, Amtsdirektoren, Bürgermeisterinnen und Bürgermeister sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der kommunalen Verwaltungen, der IHK Flensburg und der Wirtschaftsförderung Nordfriesland (Teilnehmendenliste s. Anhang 1). Wert gelegt wurde darauf, dass eine sehr breite Beteiligung sowohl kleinerer als auch größerer Gemeinden und Ämtern sichergestellt ist. Um den Prozess professionell und neutral zu gestalten, wurden die Entwicklungsworkshops durch einen externen Moderator, Herrn Stefan Postert (Büro Stadt+Handel), geleitet. Der Moderator bringt große Expertise in den Bereichen Ansiedlung und Regionalentwicklung mit und ist deshalb auch als Experte und Mitautor unterstützend eingebunden gewesen.



² Im Nachgang zur Workshopphase bzw. kurz vor Fertigstellung des vorliegenden Strategiepapiers ist zum Jahreswechsel 2023/24 eine weitergehende Diskussion über die Potenziale der Gründung einer möglicherweise in die WFG NF integrierten oder selbständigen Ansiedlungs- und Flächenentwicklungsgesellschaft für Gewerbe- und Industrieflächen entstanden. Da der Diskussionsprozess zum Zeitpunkt der Fertigstellung des Papiers erst begonnen hat und mit den Kommunen und dem Kreis weiter vertieft werden muss sowie diverse Rahmenbedingungen abgeprüft werden müssen, ist der Diskussionsstand und die Inhalte aus den Workshops weiterhin maßgeblich für die vorliegende Strategie. Möglicherweise mit einer Gründung einer Ansiedlungs- und Flächenentwicklungsgesellschaft verbundene Auswirkungen auf die dann erforderlichen Ressourcen bei der WFG und an anderer Stelle sind zu gegebener Zeit im weiteren im Prozess zu klären.

In den Entwicklungsworkshops wurden die Ergebnisse durch die Teilnehmenden anhand verschiedener Methoden (bspw. Business-Modell-Canvas oder Prototyping) eigenständig erarbeitet und unterstützt durch das Büro Stadt+Handel priorisiert und dokumentiert. In den drei Vorbereitungsworkshops wurde die Grundlagenanalyse vorgenommen, um den vorhandenen Ist-Zustand zu analysieren und erste Ausrichtungen zu diskutieren.

ZUSAMMENFASSEND LASSEN SICH NACHFOLGENDE ERGEBNISSE BZW. ZIELE FESTHALTEN:

- ⇒ Ein neu entwickeltes “Anscheidungs- und Gewerbeflächenmanagement” ist erforderlich
- ⇒ Es ist gewünscht, die Strategie gemeinsam und aufeinander abgestimmt zu entwickeln
- ⇒ Die finale, kommunale Entscheidungskompetenz muss bestehen bleiben
- ⇒ Bei der Vermarktung soll deutlich digitaler agiert werden, nach außen wird ein gemeinsamer, zeitgemäßer Auftritt priorisiert.
- ⇒ Es muss eine breite Datenbasis geschaffen werden, die Entscheidungen und Rückmeldungen bei Anfragen in kurzer Zeit ermöglicht. Hierfür wird ein GIS entwickelt, aus welchem verfügbare Flächen mit wesentlichen Attributen so aktuell wie möglich abgerufen werden können.
- ⇒ Eine moderierende und koordinierende Stelle zur Umsetzung der neuen Strategie ist wichtig für eine erfolgreiche Umsetzung.
- ⇒ Die zu schaffende Organisationsstruktur soll die Akteurskonstellation im Kreis berücksichtigen und das Handeln in den Gemeinden unterstützen.
- ⇒ Das Controlling der erfolgreichen Umsetzung des neuen Konzepts soll durch eine zu schaffende organisatorische Einheit (s. Kapitel 5. b) erfolgen.
- ⇒ Großansiedlungen sollen möglich sein, aber nicht oberste Priorität haben.
- ⇒ Zielbranchen für Nordfriesland müssen, besonders für eine proaktive Ansprache, vorab definiert werden.
- ⇒ Es solle ein aktives Flächenmanagement betrieben werden, welches sowohl Bestandsflächen als auch neue Baugebiete und Flächenausweisungen einschließt.
- ⇒ Die Gesamtabwicklung von Ansiedlungen soll strukturiert und verständlich sein.
- ⇒ Das gesamte Siedlungsmanagement soll von hoher Kommunikation und innovativem, zukunftsgerichtetem und experimentierfreudigem Geist geprägt sein.
- ⇒ Die Verantwortung für die Umsetzung der Strategie soll bei der WFG NF liegen. Der Kreis Nordfriesland, die Ämter, die Städte und die Gemeinden unterstützen im Rahmen ihrer Aufgaben und Möglichkeiten.

Ausgehend von den Ergebnissen der Vorbereitungsworkshops und auf Basis der erarbeiteten Ziele wurden die Inhalte und die Methodik der drei Umsetzungsworkshops durch das Büro Stadt+Handel in Abstimmung mit der WFG NF und der IHK FL konzipiert und vorbereitet. Inhaltlich wurden dabei der Prozessaufbau, die Ablauforganisation, die Branchen und Flächen sowie die gesamte Kommunikation (innen + außen) fokussiert.



4. RAHMENBEDINGUNGEN

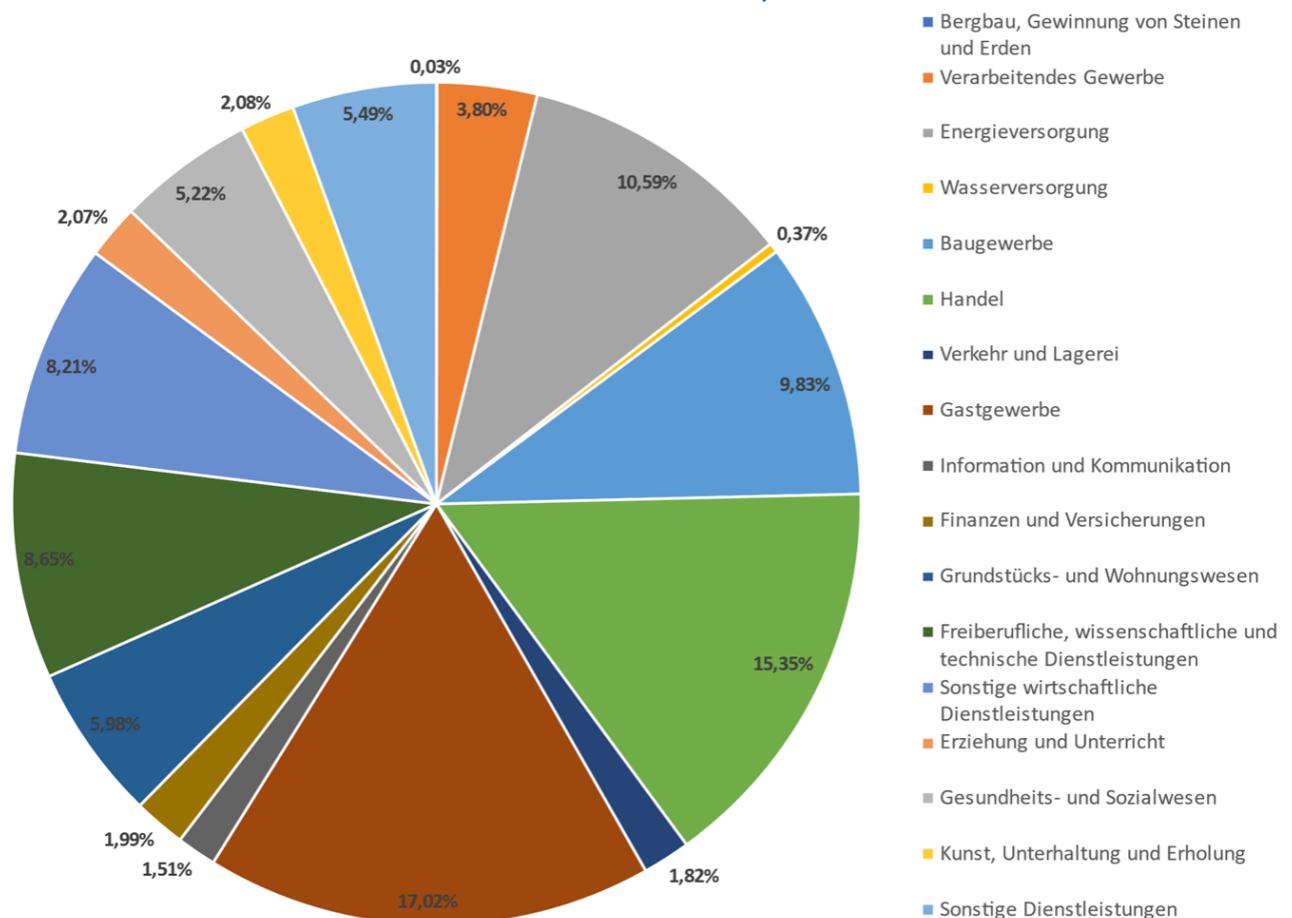
a. Region und Wirtschaft

Nordfriesland liegt an der Nordseeküste im äußersten Nordwesten Schleswig-Holsteins in der deutsch-dänischen Grenzregion. Geographisch erstreckt der Kreis sich über eine Fläche von rund 2.083 km² und beheimatet eine Bevölkerung von etwa 169.000 Menschen. Die Bevölkerungszahl ist seit Jahren leicht ansteigend (Quelle: Statista 2023). Im Kreis beheimatet sind rund 10.000 Menschen der nationalen Minderheit der Friesen (Quelle: Kreis Nordfriesland). Hinzu kommen angehörige der insgesamt 50.000 Mitglieder starken dänischen Minderheit, die sich verteilen auf die Grenzstadt Flensburg, den Kreisen Nordfriesland und Schleswig-Flensburg sowie im nördlichen Teil des Kreises Rendsburg-Eckernförde. Die Bevölkerungsdichte beträgt 81 Einwohner je km² (Deutschland: 233 Einwohner/km²; Schleswig-Holstein: 187 Einwohner/km²). Nordfriesland ist ein sehr ländlich geprägter und lagebedingt peripherer Standort in Deutschland.

Über die Bahnverbindung Hamburg-Westerland bzw. Hamburg-Esbjerg sowie die Bundesstraße 5 ist der Kreis verkehrsmäßig gut erschlossen. Nordfriesland beheimatet 13 Häfen an der Küste und auf den Inseln und Halligen. Der größte ist der in der Kreisstadt Husum gelegene landeseigene Wirtschaftshafen. Er liegt mit einem Ladungsaufkommen von 204.000 to im landesweiten Vergleich auf Platz 7 (Stand 2021, Quelle: Westküstenhäfen-Studie der IHK 2023). Umgeschlagen werden vor allem Agrargüter und vereinzelt Stückgüter. Die anderen nordfriesischen Häfen dienen vornehmlich der Versorgung der Inseln und Halligen bzw. dem Personentransport und erfüllen damit essenzielle Funktionen der Daseinsfürsorge für die Insel- und Halligwelt.

Nordfriesland ist nicht von wenigen Großunternehmen abhängig, sondern weist eine kleinteilige, aber leistungsfähige Wirtschaftsstruktur auf. Im Vergleich zu Deutschland und Schleswig-Holstein sind in den Branchen Baugewerbe, Gastgewerbe sowie Land- und Forstwirtschaft, Fischerei viele Beschäftigte tätig. In der Energieversorgung sind anteilig mehr Arbeitnehmer beschäftigt als in Deutschland oder in Schleswig-Holstein.

WIRTSCHAFTSZWEIGE NACH BESCHÄFTIGTEN IN NORDFRIESLAND 2021, IN %



Quelle: DESTATIS Regionalstatistik 2023

Nordfriesland ist bekannt für seine raue und durch die Gezeiten geprägte Küstenlandschaft und die zahlreichen vorgelagerten Inseln und Halligen im Nationalpark Schleswig-Holsteinisches Wattenmeer. Seine Landschaft und kulturelle Vielfalt haben Nordfriesland zu einer der beliebtesten Urlaubsregionen Deutschlands werden lassen. Dieser Umstand trägt dazu bei, dass die Wirtschaft des Kreises auch stark durch den Tourismus geprägt ist. Darüber hinaus sind von zentraler Bedeutung für die nordfriesische Wirtschaft grüne Zukunftsmärkte. Dazu zählen insbesondere die umweltfreundliche Erzeugung, Speicherung und Verteilung von Energie (insbesondere Windenergie), Dienstleistungen und Zulieferer der Erneuerbaren-Industrie sowie zunehmend der Bereich nachhaltige Mobilität. Eine große Chance für die künftige Wirtschaftsentwicklung sieht der Kreis im Bereich der Offshore-Windenergieparks. Aufgrund seiner klimatischen Besonderheiten und vorhandenen Kompetenzen im Bereich der Gesundheitswirtschaft spielen auch die Bereiche Gesundheitsmedizin und Gesundheitstourismus eine nennenswerte Rolle und verfügen über Wachstumspotenziale. Darüber hinaus hat immer noch die traditionell das Erscheinungsbild des Kreises prägende Landwirtschaft eine hohe Bedeutung. Insbesondere Viehzucht und Ackerbau mit den zugehörigen vor- und nachgelagerten Dienstleistungen (u.a. Landhandel und Landtechnik) spielen eine wichtige Rolle in der regionalen Wirtschaftsstruktur.

b. Kommunale Gliederung

Der Kreis Nordfriesland ist geprägt durch eine kleinteilige kommunale Struktur. Er gliedert sich in 133 Gemeinden, davon sieben Städte. 128 Gemeinden und Städte sind in acht Ämtern zusammengefasst, drei Städte und zwei Gemeinden sind amtsfrei. Kreisstadt ist Husum mit knapp 24.000 Einwohnern. Nordfriesland unterteilt sich in Amtsfreie Gemeinden und Gemeinden, die einem Amt zugeordnet sind. Ein Amt ist dabei die Verwaltungseinheit, die mehrere kleinere Gemeinden zusammenfasst und für diese bestimmte Verwaltungsaufgaben übernimmt. Dieses Zusammenspiel aus amtsfreien Gemeinden und Ämtern, gepaart mit der besonderen geographischen Lage und Struktur, macht die kommunale Struktur Nordfrieslands einzigartig und herausfordernd zugleich. Zentrale Kernaufgaben übernimmt die Kreisverwaltung bzw. einzelne Landesbehörden.



Bildnachweis: nordfriesland.de

c. Flächenbestand und zukünftige Entwicklung

Laut Gewerbeflächenmonitoring der Regionalen Kooperation (RK) Westküste verfügt Nordfriesland über 415 ha wirtschaftliche genutzte Gewerbeflächen (Stand 2021). Bei den Nutzungen dominieren der Einzelhandel, das Baugewerbe und das verarbeitende Gewerbe. Es verbleibt aktuell ein Netto-Flächenpotenzial für künftige Ansiedlungen in einer Größenordnung von 90 ha (Stand 2023). Dabei eignet sich die Mehrheit der Flächen für eine Betriebsansiedlungen bis zu einer maximalen Betriebsgröße von 1 ha, wenige Flächen ermöglichen eine größere Ansiedlung zwischen 1 und 10 ha. Flächen für Ansiedlungen größer 10 ha sind kurzfristig nicht verfügbar. Dabei unterscheiden sich die einzelnen Flächen stark in ihrer zeitlichen und planerischen Verfügbarkeit, den vorherrschenden Restriktionen und der daraus resultierenden Verwertungsperspektive. Kurzfristig verfügbar (d.h. innerhalb von 2 Jahren) sind insgesamt 43 ha in Nordfriesland (Quelle: Gewerbeflächenmonitoring GEMO Westküste 2.0, Stand Dezember 2021).

Die Potenzialstandorte verteilen sich überwiegend auf die größeren Kommunen mit zentraler Bedeutung für die Umlandgemeinden. Einzelflächen befinden sich auch in dörflichen Strukturen oder Einzellagen im Außenbereich. Langfristige und größere Flächenentwicklungen, die proaktive Ansiedlungen ermöglichen, sind aktuell für die Standorte Husum, Niebüll, Tönning und Bredstedt geplant. Darüber hinaus bieten die nordfriesischen Unterzentren und ländlichen Zentralorte im Rahmen ihrer Ortsentwicklung immer wieder Flächenpotenziale, die teilweise auch für überregionale Ansiedlungen in Frage kommen können. Insbesondere die Entwicklungsachse A23/B5 und die Energietrassen (inkl. Umspannwerken) sind hier für Investoren und Unternehmen – auch im Kontext der Northvolt-Ansiedlung – sehr interessant.

Eine Sonderstellung mit besonderer Perspektive für Ansiedlungen stellen die Konversionsliegenschaften in Leck und in Seeth da. Im Rahmen der Nachfolgenutzung bieten diese Standorte für bestimmte Vorhaben ideale Rahmenbedingungen. Nicht im Angebot sind im Kreisgebiet Industrieflächen (d.h. GI-Flächen) und interkommunale Gewerbeflächen. Zur Angebotsausweitung und -verbesserung bieten sich in den beiden letztgenannten Bereichen für die Zukunft Handlungsoptionen.

Stand April 2023 werden im Kreis Nordfriesland rd. 47 ha Netto-Gewerbefläche entwickelt und auf weiteren 69 ha Fläche wäre eine Entwicklung möglich (Quelle: Eigene Berechnung auf Basis des GEMO Westküste 2.0). Darüber hinaus wird im Monitoringbericht ein Mehrbedarf in einer Größenordnung von 34,3 ha prognostiziert. Im Vordergrund stand dabei bislang vorwiegend die Bereitstellung von Erweiterungsflächen, Flächen zur Standortverlagerung und Grundstücken für eine regionale Neugründung. Überregionale Ansiedlung von außerhalb des Kreisgebiets spielten bisher eine untergeordnete Rolle. Dies soll sich ändern. In Zukunft sollen verstärkt gezielt Ansiedlungen von außen ermöglicht werden (s. Kapitel 5.d). Infolgedessen wird eine veränderte Nachfrage nach Flächen entstehen. Die zukünftigen Flächenbedarfe sollen im Rahmen des neuen Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements gemeinsam mit den Kommunen entsprechend den Anforderungsprofilen der potenziellen Ansiedlungsvorhaben entwickelt werden. Dabei sind stets Nachhaltigkeits- und Umweltschutzaspekte zu berücksichtigen (u.a. gemäß den Beschlüssen des Kreises zu den „Social Development Goals“ (SDGs) der Vereinten Nationen). Dadurch leistet das Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagement seinen Beitrag für eine ökonomisch, sozial und ökologisch tragfähige Entwicklung für alle Generationen.

d. Prozesse und Entscheidungsstrukturen – STATUS QUO

Bis zur Umsetzung einer Baumaßnahme, eines Projekts oder einer erfolgreichen Ansiedlung bedarf es vielfältiger Entscheidungen und Prozessschritte an verschiedenen Stellen. Bisher finden diese in der Regel isoliert auf kommunaler Ebene, ohne frühzeitige Einbindung der Wirtschaftsförderung des Kreises und ohne Berücksichtigung von (einheitlichen) Vergabekriterien und weiterer übergeordneter strategischer Überlegungen (z.B. Zielbranchen, Flächenverfügbarkeit im Kreisgebiet, etc.) statt.

Der Entscheidungsprozess im Rahmen einer Ansiedlung oder Gewerbeflächenentwicklung durchläuft in Abhängigkeit des Einzelfalls diverse Schritte und Prozesse. Hierzu zählen u.a. Bedarfsermittlung, ggf. die Bürgerbeteiligung, das Aufstellen von Flächennutzungs- und Bebauungsplänen, Prüfung der umwelt- und naturschutzrechtlichen Belange, verkehrliche Bewertung sowie infrastrukturelle und wirtschaftliche Fragen. Diese werden seitens der Verwaltungen, Institutionen und Fachbehörden im Rahmen der Verfahren abgearbeitet und politisch diskutiert sowie beschlossen. Zwar erfolgt die abschließende Entscheidung auf Gemeindeebene bzw. auf politischer Ebene im Rahmen der kommunalen Planungshoheit, im Vorfeld bedarf es aber einer engen Abstimmung mit allen Trägern öffentlicher Belange, die Berücksichtigung der geltenden Richtlinien und Gesetze, den Einbezug der Regional- und Landesplanung sowie eine planerische Einordnung in die regionale Gesamtentwicklung.

e. Commitment über die zukünftige Zusammenarbeit

Durch die Energiewende und sich verändernde globale Rahmenbedingungen sowie stärker reglementierte Vorgaben beim Flächenverbrauch und -nutzung ist eine konstruktive und zukunftsgerichtete Ausrichtung des Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements von großer Bedeutung. Die Städte, Gemeinden, Ämter, der Kreis und die WFG NF müssen deshalb in der Entwicklung und Vermarktung von Gewerbeflächen viel stärker als in der Vergangenheit abgestimmt zusammenarbeiten und strategischen Leitlinien folgen (z.B. Vergabekriterien, Zielbranchen, etc.). Vor diesem Hintergrund wurde im Rahmen der in Kapitel 3 vorgestellten Workshops ein gemeinsames Commitment über die Zusammenarbeit als zentrales Werkzeug für die zukünftige Flächenentwicklung und -vermarktung in Nordfriesland erarbeitet. Ziel ist es, Leitlinien und Werte für die interkommunale Zusammenarbeit sowie Kooperation mit den verschiedenen Institutionen und Akteuren zu verabreden.

DAS COMMITMENT LAUTET:

„Wir, die nordfriesischen Kommunen und Institutionen, verpflichten uns im Rahmen der Gewerbeflächenentwicklung und -vermarktung zu einer transparenten, respektvollen und zielorientierten Zusammenarbeit.

Überzeugt von der Stärke der Gemeinschaft und der Bedeutung interkommunaler und institutioneller Kooperation erkennen wir die Vielfalt und Expertise jedes Einzelnen an.

Gemeinsam setzen wir uns dafür ein, Synergien zu nutzen, Wissen zu teilen und bestmögliche Lösungen für unsere Bürger, Unternehmen und Nordfriesland zu erarbeiten.

Dabei orientieren wir uns stets an den Prinzipien der Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit, Fairness und dem Gemeinwohl. Unsere Zusammenarbeit ist geprägt von Vertrauen, offener Kommunikation und dem Willen, kontinuierlich voneinander zu lernen und das Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagement für ganz Nordfriesland weiterzuentwickeln.

Wir streben eine dauerhafte und erfolgreiche Partnerschaft an, die über die Grenzen der Einzelkommunen und Institutionen hinweg wegweisende Impulse für den Standort Nordfriesland setzt und langfristig erfolgreiche Ansiedlungen und Entwicklungen ermöglicht.“



5. OPERATIONALISIERUNG DES ANSIEDLUNGS- UND GWERBEFLÄCHENMANAGEMENTS

Die Städte, Gemeinden und Ämter sowie der Kreis und die WFG NF erhalten mit dem vorliegenden Strategiepapier eine einheitliche Aufbau- und Ablauforganisation sowie einen Handlungsrahmen für Ansiedlungen und Gewerbeflächenentwicklungen. Die kommunale Planungshoheit und die finale Entscheidungskompetenz bleiben davon unberührt.

a. Personalbedarf

Die Ansiedlung von Unternehmen und die Vermarktung von Flächen ist gemäß Gesellschaftervertrag grundlegende Aufgabe der WFG NF. Somit wird der Bereich Ansiedlung und Gewerbeflächenmanagement als eigenes Schwerpunktthema bei der WFG NF verortet. Hier sollten für die Umsetzung zusätzliche Personalressourcen bereitgestellt werden. Das Thema Ansiedlung und Gewerbeflächenmanagement untersteht aufgrund seiner Bedeutung für die zukünftige Entwicklung Nordfrieslands direkt der Geschäftsleitung der WFG NF.

Dabei wird das Aufgabenspektrum operativ in mehrere Arbeitsfelder geteilt. Im Rahmen der Workshops wurde für die damit verbundenen Aufgaben ein Personalbedarf von 2,0 Vollzeitäquivalente (VZÄ) im Bereich Regionalentwicklung ermittelt. Die zu schaffenden Stellen sollten perspektivisch um eine Assistenz zur technischen Umsetzung, Terminverwaltung und für vorbereitende Recherchearbeiten in Teilzeit ergänzt werden.

DIE AUFGABEN VERTEILEN SICH DABEI AUF ZWEI TEILBEREICHE:

IM TEILBEREICH „STANDORTMANAGEMENT“ (1 VZÄ) SIND FOLGENDE ARBEITSINHALTE ZUSAMMENGEFASST:

- ⇒ Schnittstellenmanagement (Unternehmen, regionale und kommunale Akteure)
- ⇒ Zentraler Ansprechpartner für Kommunen, Unternehmen und sonstige (Genehmigungs-)Behörden
- ⇒ Interkommunale Zusammenarbeit
- ⇒ Digitale Vermarktung
- ⇒ GIS-Konzeption in Zusammenarbeit mit der Kreisverwaltung
- ⇒ Recherchen, Informationen und Matching (Bestandsflächen und Bestandsimmobilien)
- ⇒ Vorbereitung Steuerungsgruppen
- ⇒ Frühzeitige TÖB-Beteiligung

DER TEILBEREICH “ENTWICKLUNG- UND VERMARKTUNG VON FLÄCHEN” (1 VZÄ) BEINHALTET DIE FOLGENDEN AUFGABENGEBIETE:

- ⇒ Vermarktung der vorhandenen Gewerbeflächen
- ⇒ Beantwortung von Ansiedlungsanfragen und Koordination damit verbundener Prozesse
- ⇒ Revitalisierung vorhandener Flächen
- ⇒ Nachnutzung der Konversionsstandorte (z.B. ehem. Bundeswehrliegenschaften)
- ⇒ Entwicklung von Flächen mit geringen Deckungsbeiträgen
- ⇒ Entwicklung von Vorratsflächen und proaktive Flächenbereitstellung
- ⇒ Innovationsmanagement
- ⇒ Zusammenarbeit in der Regionalen Kooperation Westküste

Im Nachgang zur Workshopphase bzw. kurz vor Fertigstellung des vorliegenden Strategiepapiers ist zum Jahreswechsel 2023/24 eine weitergehende Diskussion über die Potenziale der Gründung einer möglicherweise in die WFG NF integrierten oder eigenständigen Ansiedlungs- und Flächenentwicklungsgesellschaft für Gewerbe- und Industrieflächen entstanden. Da der Diskussionsprozess zum Zeitpunkt der Fertigstellung des Papiers erst begonnen hat und mit den Kommunen und dem Kreis zunächst weiter vertieft werden muss sowie diverse Rahmenbedingungen abgeprüft werden müssen, sind der Diskussionsstand und die Inhalte aus den Workshops weiterhin maßgeblich für die vorliegende Strategie. Möglicherweise mit einer Gründung einer Ansiedlungs- und Flächenentwicklungsgesellschaft verbundene Auswirkungen auf die dann erforderlichen Ressourcen bei der WFG und an anderer Stelle sind zu gegebener Zeit im weiteren Prozess zu klären. Sollte es zur Gründung der vorgenannten Gesellschaft kommen, sind der Personalbedarf und die Aufgabenverteilung erneut zu prüfen und ggfs. anzupassen.

b. Organisatorische Einheiten

Zur Bearbeitung und Steuerung des Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements bedarfs es Strukturen. Zentrale organisatorische Einheiten (Abstimmungsrunden, Arbeitskreise bzw. -gruppen, etc.) hierzu werden im Folgenden erläutert. Die Leitung der nachfolgend genannten operativen Einheiten liegt bei der WFG NF. Da im Zeitverlauf möglicherweise weiterer Bedarf entsteht oder Änderungen vorgenommen werden, ist diese Auflistung nicht abschließend.

ARBEITSGRUPPE

Darüber hinaus ist die Einrichtung einer “AG Ansiedlung & Gewerbeflächen” geplant. Dieses operative Netzwerk trifft sich quartalsweise und bringt die Verantwortlichen in den Kommunen in den Austausch mit den für das Thema Ansiedlung und Gewerbeflächen zuständigen Mitarbeitenden bei der WFG NF und der Kreisverwaltung. Ziel der Treffen ist ein regelmäßiger Wissenstransfer innerhalb des Netzwerks und eine Verbesserung des Umsetzungsmanagements. Der Teilnehmerkreis setzt sich zusammen aus den für die Entwicklung und Vermarktung von Flächen zuständigen Mitarbeitenden der Kommunen und der WFG NF und Kreisverwaltung sowie Bürgermeisterinnen und Bürgermeistern.



STRATEGIEBEIRAT

Als weitere operative Einheit bedarf es darüber hinaus einer übergeordneten Lenkungsgruppe. Diese überprüft zweimal jährlich die grundsätzliche Ausrichtung des Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements. Der “Strategiebeirat” wird von den Teilnehmenden Kommunen und Verwaltungen der Entwicklungsworkshops (s. Kapitel 3 und Anhang 1) benannt. Je Kommune und Verwaltung wird ein/e Vertreter/in entsandt. Ständige Mitglieder/innen sind die für das Thema Ansiedlung und Gewerbeflächen zuständigen Mitarbeitenden bei der WFG NF, die Kreisverwaltung und die Geschäftsstellenleitung der IHK Flensburg in Nordfriesland. Der „Strategiebeirat“ kann sich um weitere Vertreter/innen der übrigen Nordfriesischen Kommunen erweitern.



TASK FORCE

Für sehr kurzfristige dringende oder große Anfragen sowie für Vorabstimmungen zu interkommunalen Projekten wird ein Ad-Hoc-Arbeitskreis – die „Task Force Ansiedlung“ – einberufen. Verantwortlich für die Einberufung und Koordination ist die WFG NF. Der Teilnehmerkreis setzt sich zusammen aus der Kreisverwaltung, der betreffenden Amtsverwaltung, den betreffenden Bürgermeisterinnen und Bürgermeistern und der IHK.



c. Prozessvarianten und Prozessorganisation

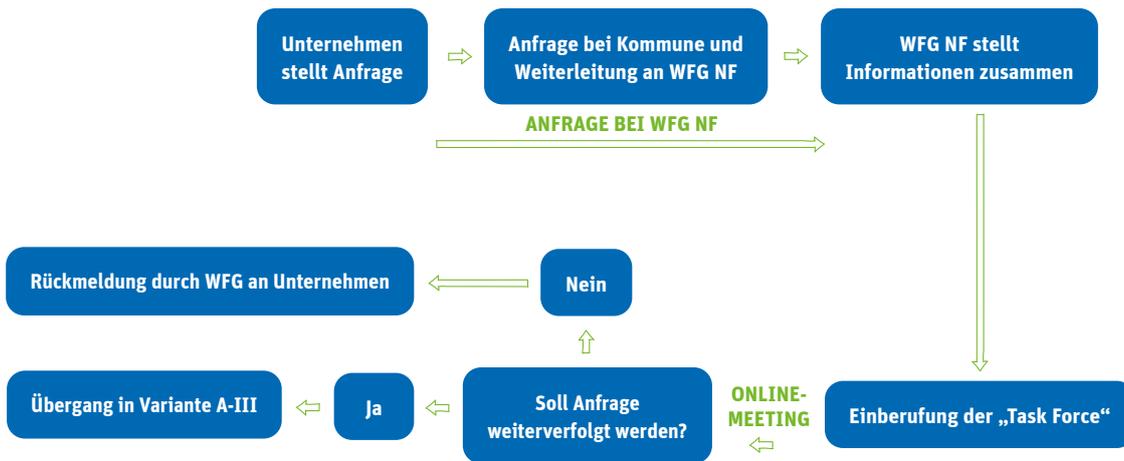
Im Rahmen der Workshops wurden verschiedene Ansiedlungsfälle beispielhaft diskutiert und daraus drei zentrale Ablaufvarianten (A-I bis A-III) sowie zwei Flächenentwicklungsvarianten (F-I und F-II) abgeleitet. Der mögliche Prozess der verschiedenen Varianten wird nachfolgend beispielhaft und exemplarisch dargestellt. Mit dieser Struktur soll es möglich sein, eine einheitliche Vorgehensweise bei Ansiedlungen und Gewerbeflächenentwicklungen zu definieren. Die Operationalisierung der Prozesse (u.a. Hinterlegung konkreter Zuständigkeiten/Ansprechpartner, etc.) und deren Kommunikation innerhalb der Verwaltung ist Teil der Implementierung der Strategie und wird deshalb hier nicht weiter vertieft (s. Meilensteine, Kapitel 10.b).

ANSIEDLUNGSVARIANTEN

Variante A-I (Innenentwicklung): Anfrage für lokale Umsiedlung/Erweiterung/Neugründung



Variante A-II (Großanfrage³): Kurzfristiger Handlungsbedarf zur Entscheidung des weiteren Vorgehens (bspw. bei besonders dringenden oder großen Anfragen)



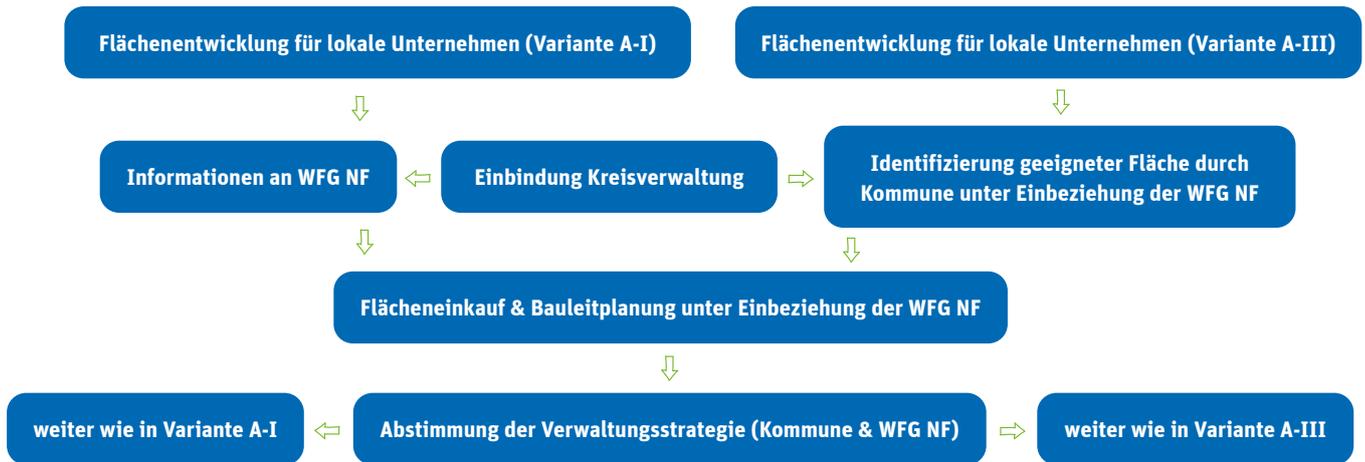
Variante A-III (Außenentwicklung): Externe Anfragen für Neuansiedlung



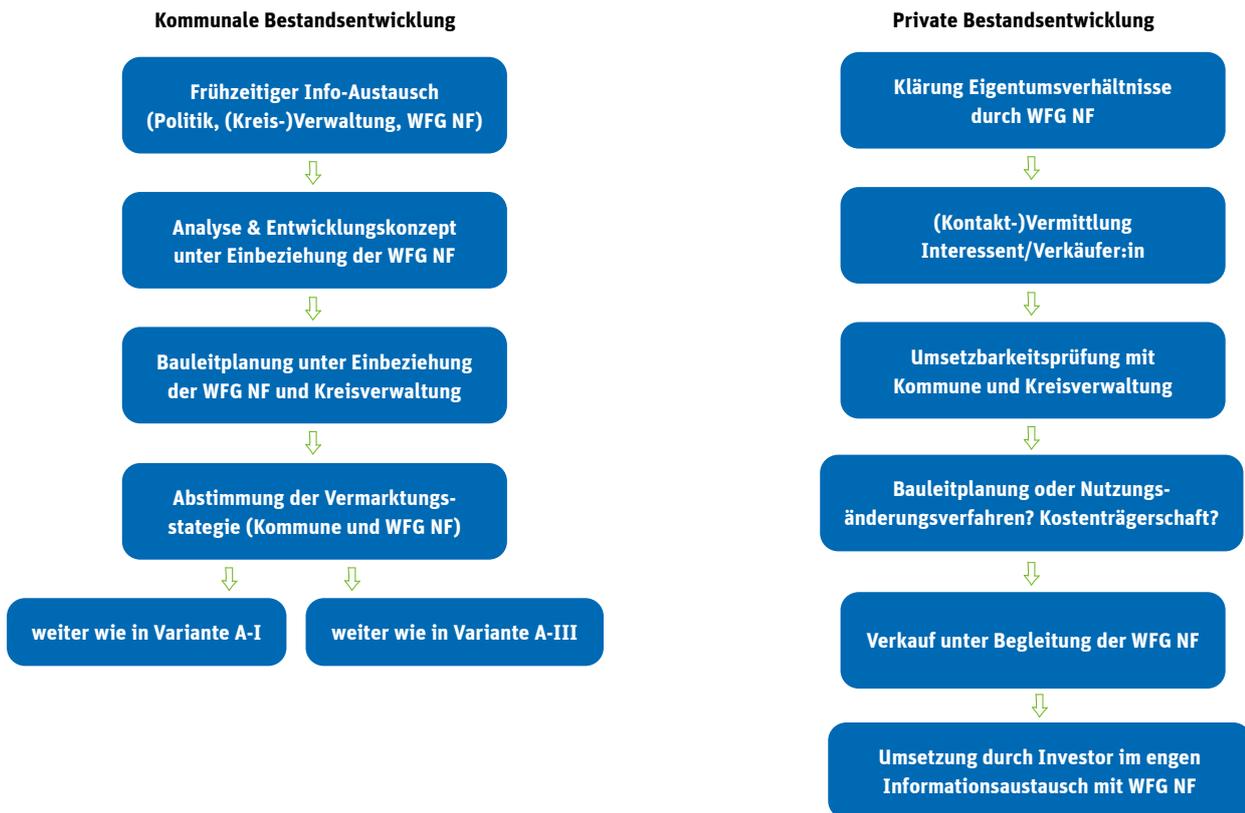
³ Großanfragen werden definiert als Anfragen von Unternehmen, die nicht mehr unter die Definition der Kleinunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) der EU fallen. Maßgeblich für die Einstufung als KMU ist die Definition der EU-Kommission vom 6. Mai 2003 (ABL der EU L 124/36).

FLÄCHENENTWICKLUNGSVARIANTEN

Variante F-I (Neuentwicklung): Neue kommunale Gewerbeflächen

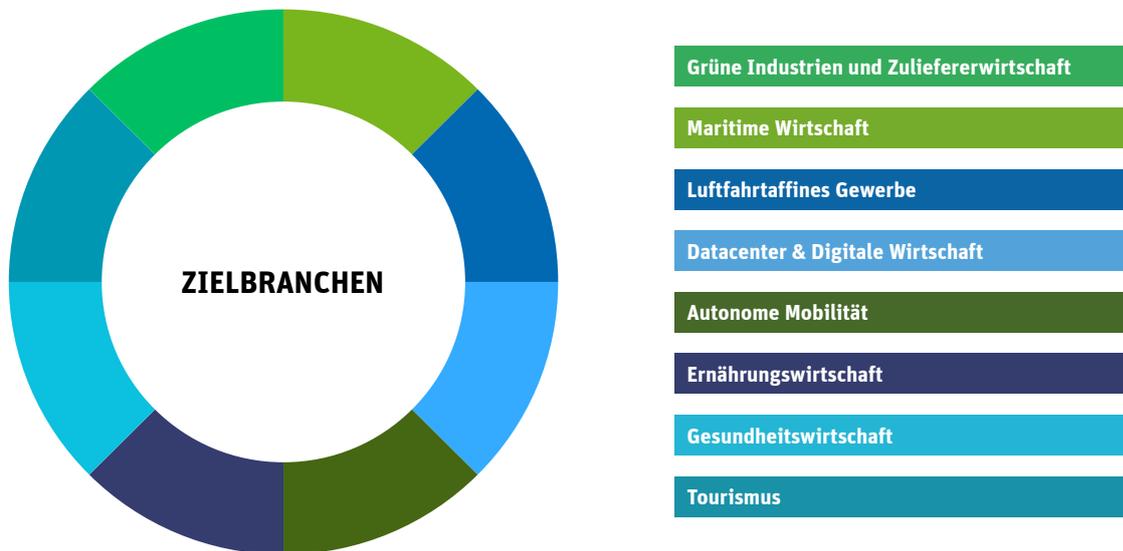


Variante F-II (Bestandsentwicklung): Ankauf/Aktivierung von Bestandsflächen, Revitalisierung von Brachflächen



d. Zielbranchen, Unternehmenstypen und kommunale Kompetenzfelder

Die Teilnehmenden haben für Nordfriesland gemeinsam die nachfolgenden Zukunftsbranchen definiert. Dabei bieten die verschiedenen Standorte im Kreisgebiet ein unterschiedliches Branchenpotenzial, das berücksichtigt werden muss. Es wird eine heterogene Verteilung von Neuansiedlungen dieser verschiedenen Zielbranchen sowie die Ansiedlung energieintensiver Unternehmen (u.a. aus dem Produzierenden Gewerbe) präferiert. Zusätzlich sollen auch Bestandsunternehmen dieser Branchen mit höherer Priorität unterstützt werden. Sollte sich im Laufe der Zeit die Notwendigkeit zur Anpassung der Zielbranchen ergeben, erfolgt dies in Abstimmung und unter Maßgabe des Strategiebeirats. Bei der zukünftigen Vergabe von Flächen werden folgende Zielbranchen aktiv fokussiert:



Welche Branchen bei Ansiedlungsanfragen bzw. -vorhaben in den einzelnen Kommunen explizit berücksichtigt werden, wird anhand existierender kommunaler Kompetenzfelder gemeinsam mit der WFG NF definiert.

Zusätzlich wurde im Rahmen der Workshops die Bedeutung der Unternehmenscharakteristik in Bezug auf Komplexität bzw. Handlungs- und Organisationsaufwand und Innovationsdynamik für die vorliegende Ansiedlungs- und Gewerbeflächenentwicklungsstrategie Nordfrieslands diskutiert. Dabei können sowohl Bestandsunternehmen als auch Neuansiedlungen mittels einer methodischen Bewertung verschiedenen Typen zugeordnet werden. Für die erfolgreiche Weiterentwicklung einer Region sind insbesondere die Innovatoren und Scale-Ups entscheidend. Daher soll bei der Berücksichtigung und Bearbeitung von Ansiedlungs- und Erweiterungsvorhaben und vor dem Hintergrund eines effizienten und effektiven Einsatzes begrenzter Ressourcen und den zu erwartenden regionalen Entwicklungspotenzialen ein Hauptaugenmerk auf solche Unternehmen gelegt werden.

- BEWAHRER** ⇒ Unternehmen in traditionellen Branchen mit hohem "Bewahrer"-Denken
- INNOVATOREN** ⇒ Unternehmen in der Re-Organisation, hier besonders definiert als Innovatoren, Big Player und Major Player (Abstufung nach Komplexität)
- SCALE-UPS** ⇒ Unternehmen mit hohem Wachstumsstreben, bezeichnet als "Hero Startups" oder spezialisierte "Einzelkämpfer"

Mit Blick auf die gewünschte Größenstruktur wurde definiert, dass eine Ansiedlung von sehr großen Unternehmen nicht von vornherein ausgeschlossen werden soll, dies jedoch kein Schwerpunkt der Strategie ist. Vielmehr ist das Ziel, auf die bestehende mittelständische Wirtschaftsstruktur sowie die vorhandene kommunale Infrastruktur und das kommunale Dienstleistungsangebot aufzubauen. Es sollen Ansiedlungen akquiriert werden, die zu den regionalen Kompetenzfeldern passen und das Potenzial bieten, die Innovationskraft der Region zu stärken. Ansiedlungen sollen damit in Summe zu einer sinnvollen und zukunftsorientierten Ergänzung führen und die Wirtschaftsstruktur im Kreisgebiet insgesamt stärken. Als wichtigster Herkunftsmarkt wird das übrige Deutschland angesehen, wobei die Zusammenarbeit mit Unternehmen aus Skandinavien und insbesondere aus Dänemark verstärkt werden soll.

6. WERKZEUGE / TOOLS

a. Checklisten und Auswahlkriterien

Um einheitliche Prozesse und Abläufe sicherzustellen und bei Ansiedlungsanfragen (und damit ggfs. verbundenen Flächenentwicklungen) eine an den Zielen der örtlichen Kommunen und des Kreises Nordfriesland orientierte Entscheidung treffen zu können, gibt es zwei zentrale Checklisten, die in unterschiedlichen Fällen zur Anwendung kommen sollen (s. Kapitel 5.c):

❶ QUICK-CHECK (FÜR INNENENTWICKLUNG)

❷ ANSIEDLUNGS-CHECK (FÜR EXTERNE ANSIEDLUNG)

Der **QUICK-CHECK** kommt bei Anfragen für lokale Umsiedlungen, Erweiterungen und Neugründungen zur Anwendung, wohingegen der Ansiedlungs-Check bei externen Anfragen für Neuansiedlungen verwendet wird. Der Umfang der Checklisten unterscheidet sich dabei. Die konkreten Indikatoren bzw. Fragestellungen, die den Checklisten zugrunde liegen, werden in einem nächsten Schritt durch die WFG NF in konkrete Vorlagen überführt und den Kommunen vorgestellt. Hier können, je nach Absprache, einzelne Faktoren unterschiedlich und je nach Schwerpunkt gewichtet werden.

Der Quick-Check ist ein sehr kompaktes Werkzeug und soll die Kommune in Abstimmung mit der WFG NF schnell in die Lage versetzen, die lokale Anfrage anhand weniger Indikatoren zu bewerten und darauf aufbauend weitere Schritte einzuleiten. Um den Quick-Check durchzuführen, werden mithilfe eines kurzen, standardisierten Abfragebogens Fragen zu folgenden Punkten gestellt:

⇒ **UNTERNEHMENSDATEN UND GEPLANTE AKTIVITÄTEN**

⇒ **BEDARFE:** Flächen und sonstige Notwendigkeiten (Infrastruktur, Ver- und Entsorgung, etc.)

⇒ **EFFEKTE:** ökonomische und ökologische Auswirkungen

Den von der WFG NF zur Verfügung gestellten, standardisierten Abfragebogen stellt die Kommune dem Unternehmen zur Beantwortung zur Verfügung. Basierend auf den Antworten erfolgt die Bewertung. Die WFG NF unterstützt hierbei gerne bei Bedarf und auf Anfrage. Nach der Durchführung des Quick-Checks erfolgt vor der Entscheidung durch die Kommune eine kurze Einbindung der WFG NF (s. Variante A-I (Innenentwicklung), Kapitel 5.c). Daran anschließend folgt die Entscheidung und ggfs. weitere Schritte durch die Kommune.

Der **ANSIEDLUNGS-CHECK** ist umfangreicher als das vorgenannte Werkzeug, da hier genau geprüft wird, ob das externe Unternehmen gemäß der in Kapitel 5.d definierten Zielbranchen, Unternehmenstypen und kommunalen Kompetenzfelder in die Region passt. Um den Ansiedlungs-Check durchzuführen, werden mithilfe eines standardisierten Abfragebogens Fragen zu folgenden Punkten gestellt:

⇒ **UNTERNEHMENSDATEN UND GEPLANTE AKTIVITÄTEN**

⇒ **BEDARFE:** Flächen und sonstige Notwendigkeiten (Infrastruktur, Ver- und Entsorgung, etc.)

⇒ **UNTERNEHMENS-/ANSIEDLUNGSRELEVANTEN KRITERIEN**

⇒ **BESCHÄFTIGUNGSRELEVANTE BZW. SOZIALE KRITERIEN**

⇒ **GRUNDSTÜCKSRELEVANTE KRITERIEN**

⇒ **STRUKTURPOLITISCHE BZW. ÖKONOMISCHE KRITERIEN**

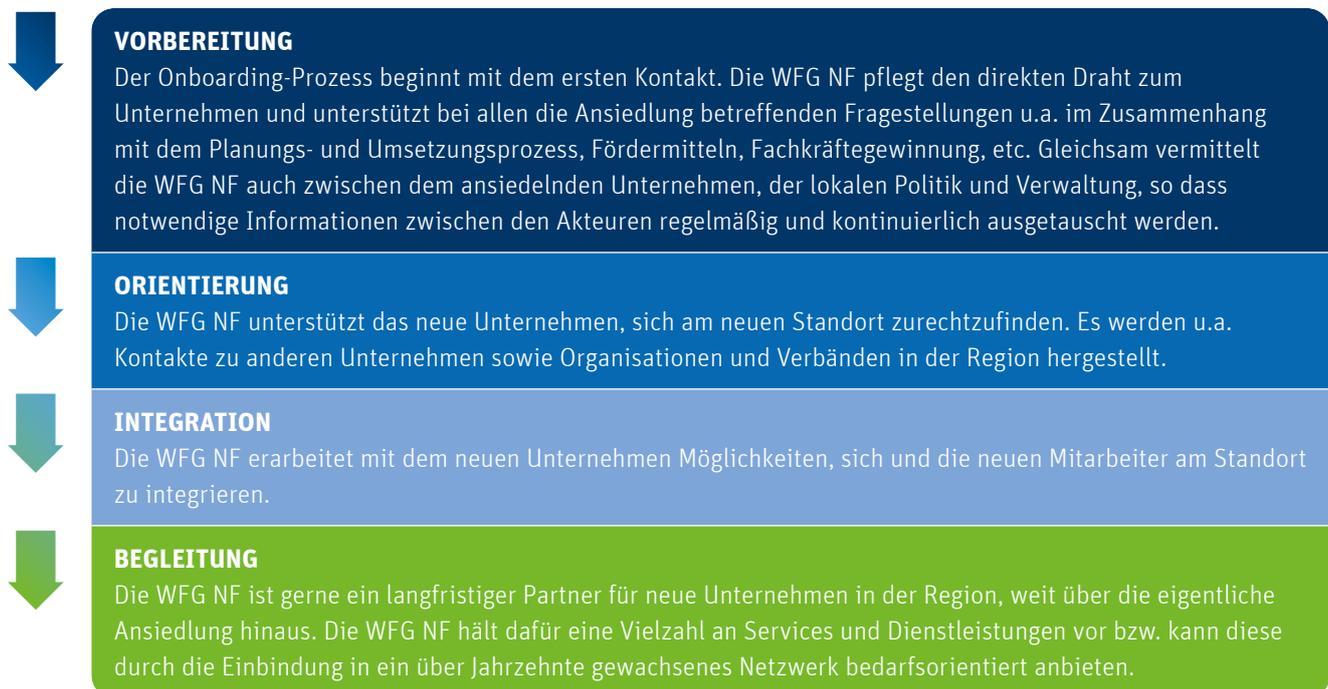
⇒ **ÖKOLOGISCHE KRITERIEN**

Die Abfrage erfolgt mittels eines umfangreichen standardisierten Abfragebogens durch die WFG NF. Der "Ansiedlungs-Check" liefert im Ergebnis in einer Ampeldarstellung eine Empfehlung für die kommunalen Gremien zur finalen Entscheidung (s. Variante A-III (Außenentwicklung), Kapitel 5.c). Die Entscheidung der Kommune sollte dabei im Sinne des Commitments zur Zusammenarbeit (s. Kapitel 4.e) und unter Berücksichtigung der mit dem Kreis und der WFG NF abgestimmten strategischen Leitlinien (s. Kapitel 5.d) getroffen werden. Sollte der Investor eine positive Antwort erhalten, werden die nachfolgenden Schritte federführend bzw. bei planungsrechtlichen Aspekten unter enger Einbindung der WFG NF durchgeführt.

Mithilfe dieser beiden „Checks“ erfolgt eine nachvollziehbare und bewertbare Vorhabensbeschreibung. Durch die Beantwortung der Fragen kann geprüft werden, ob und in welchem Ausmaß die Auswahlkriterien erfüllt wurden. Passt eine Anfrage vor dem Hintergrund zunehmender Flächenknappheit (s. Fußnote 1) und der Vergabekriterien nicht zum Standort, geben sowohl der kompakte Quick-Check für die Innenentwicklung als auch der Ansiedlungs-Check für externe Ansiedlungen den kommunalen Entscheidern vor Ort aber auch die Möglichkeit, Anfragen begründet, transparent und damit nachvollziehbar für alle Parteien abzulehnen.

b. Onboarding-Prozess

Als Wirtschaftsförderer ist es wichtig, externe Ansiedlungen ganzheitlich und kontinuierlich zu unterstützen und zu begleiten. Die WFG NF stellt dies im Rahmen eines „Onboarding-Prozesses“ sicher (s. Kapitel 5.c, Variante A-III). Ein erfolgreicher Onboarding-Prozess ist ein wichtiger Bestandteil, um die Ansiedlung erfolgreich umzusetzen und sowohl die Integration des Unternehmens als auch der Mitarbeiter am Standort zu gewährleisten. Aus Sicht der WFG NF umfasst ein erfolgreicher Onboarding-Prozess folgende Aspekte:



c. Einheitliche Exposees und Anfrageformulare

Die Verwendung einheitlicher und standardisierter Exposees und Anfrageformulare spielt eine entscheidende Rolle im Vermarktungsprozess von Gewerbeflächen:

- ⇒ Durch die Verwendung eines konsistenten Designs und einer durchgängigen Darstellungsweise wird ein starker und prägnanter visueller Eindruck geschaffen. Dies fördert den Wiedererkennungswert und sorgt dafür, dass Nordfriesland nachhaltig im Gedächtnis potenzieller Investoren verankert wird.
- ⇒ Klare Strukturen und standardisierte Informationen vereinfachen den Entscheidungsprozess, da relevante Daten und Fakten schneller erfasst werden können.
- ⇒ Alle relevanten Informationen werden in einer konsistenten Qualität präsentiert. Dies minimiert das Risiko von Fehlinformationen und gewährleistet, dass Interessenten auf korrekte und vollständige Daten zugreifen können.
- ⇒ Mitarbeiter können effizienter mit den Dokumenten arbeiten, da sie sich nicht ständig an unterschiedliche Formate anpassen müssen.
- ⇒ Den potenziellen Investoren wird signalisiert, dass die Region einen strukturierten und professionellen Ansatz verfolgt. Dies stärkt das Vertrauen in den Ansiedlungs- und Vermarktungsprozess.

d. Digitale Medien

Die Digitalisierung hat tiefgreifende Veränderungen in der Art und Weise mit sich gebracht, wie Gewerbeflächen vermarktet und visualisiert werden. Die Nutzung digitaler Medien ermöglicht es, potenziellen Investoren und Unternehmen eine immersive und detaillierte Vorstellung von den Flächen zu bieten, noch bevor sie physisch vor Ort sind. Dabei eröffnen sich sowohl gegenwärtige als auch zukünftige Möglichkeiten, die maßgeblich zur Entscheidungsfindung beitragen können. Zu den zentralen Bestandteilen digitaler Medien, die für die Vermarktung und Visualisierung von Gewerbeflächen von besonderer Relevanz sind, gehören:

- ⇒ Eine zeitgemäße, inhaltlich möglichst aktuelle und intuitiv zu bedienende Webseite
- ⇒ Nutzung aller zur Verfügung stehenden, relevanten Kanäle (Omni-Channel)
- ⇒ Interaktive Karten mit detaillierten Informationen zu den relevanten Standortfaktoren und der vorhandenen Infrastruktur
- ⇒ Digitale Info-Portale, die potenziellen Käufern zentralen Zugriff auf alle relevanten Dokumente, Analysen und Daten zur jeweiligen Fläche bieten
- ⇒ Drohnen-Videografie – Luftaufnahmen bieten einen weitreichenden Überblick über die Lage, das Umfeld und die Dimensionen einer Gewerbefläche.
- ⇒ Virtuelle 3D-Touren, um es Interessenten zu ermöglichen, die Fläche aus unterschiedlichen Perspektiven zu erkunden und Details genau zu betrachten, ohne physisch anwesend zu sein.
- ⇒ Augmented Reality (AR) & Virtual Reality (VR), um die Gewerbefläche mit virtuellen Elementen anzureichern oder in eine vollständig simulierte Umgebung einzutauchen.

Die konsequente Integration dieser digitalen Medien in die Vermarktungsstrategie kann nicht nur den Vermarktungsprozess beschleunigen, sondern auch die Attraktivität und Sichtbarkeit von Gewerbeflächen im Standortwettbewerb signifikant steigern.

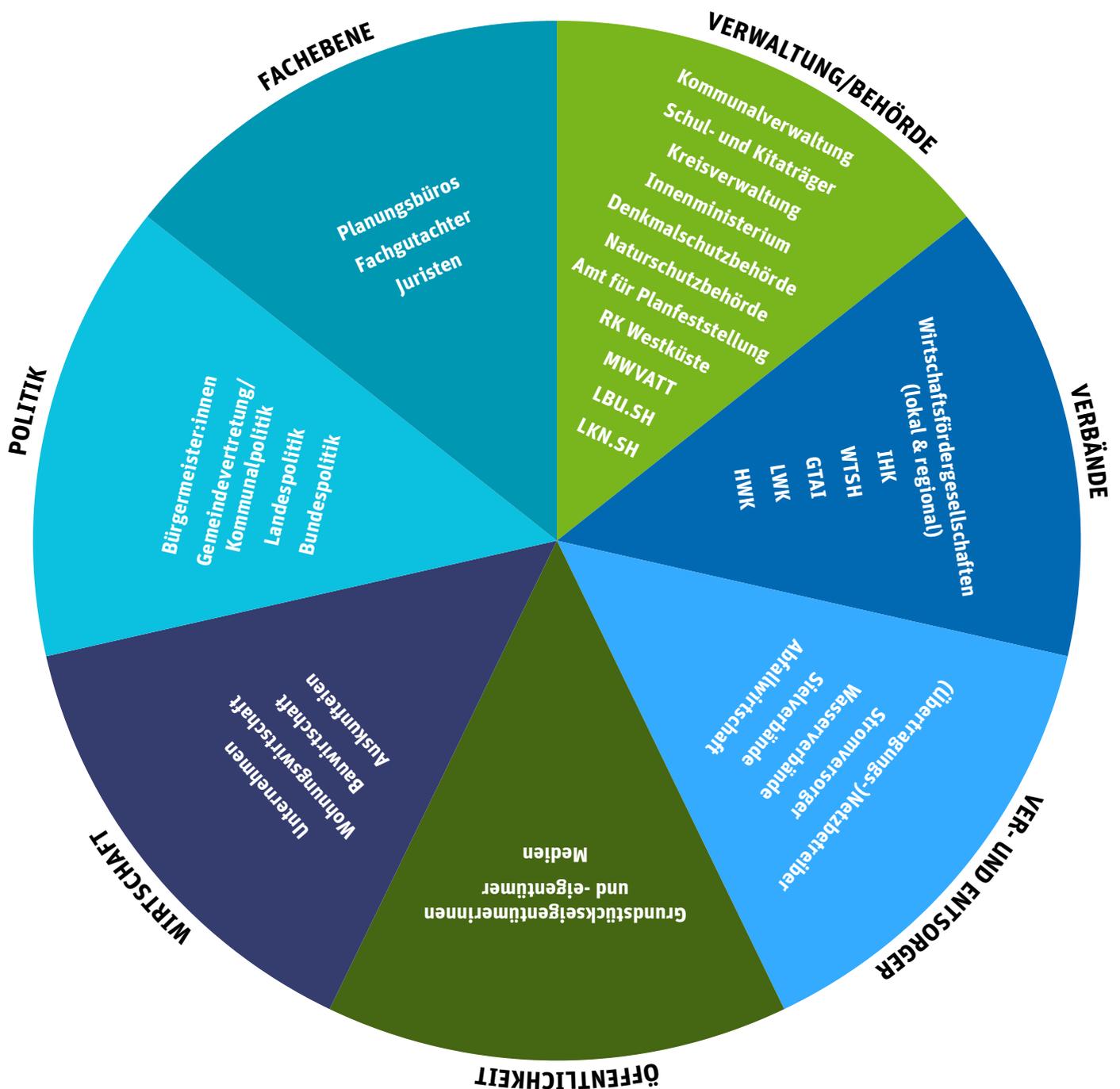
7. AKTEURE UND PARTNER

Akteure und Partner sind im Kontext der Gewerbeflächenvermarktung und -entwicklung relevante Personen, Gruppen, Organisationen oder Einrichtungen, die eine aktive Rolle bei der Planung, Vermarktung, Entwicklung oder Nutzung von Gewerbeflächen spielen. Dabei muss in der Zusammenarbeit bedacht werden, dass Akteure bisweilen unterschiedliche Interessen und Ziele haben, die weder untereinander noch mit den eigenen deckungsgleich sein müssen. Das Verständnis der verschiedenen Akteure und ihrer Motivationen ist entscheidend für eine breite Akzeptanz und erfolgreiche Implementierung und Verstärkung des Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagements des Kreises Nordfriesland. Bei Ansiedlung und Gewerbeflächenentwicklungsprozessen sind alle relevanten Partner einzubinden.

Um dies zu erreichen haben sich die Teilnehmenden in den Workshops unter dem Aspekt der externen und internen Kommunikation mit dem Thema „Akteure und Partner“ befasst und erarbeitet, wer bei der Umsetzung von Ansiedlungsvorhaben oder Entwicklungsplanungen je nach Umfang und Erfordernissen eingebunden sein sollte:

Die Vielzahl der beteiligten Institutionen und Akteure zeigt die Komplexität im Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagement und verdeutlicht, dass eine zentrale Steuerung der Kommunikation unverzichtbar ist. Die mit den Aufgaben betrauten Personen sollten fachlich geeignet sein und eine gute Vernetzung zu möglichst vielen der genannten Akteure und Institutionen haben bzw. in der Lage sein, diese aufzubauen. Aufgrund der vielschichtigen Aufgaben und der Marktdynamik sollten kurze Entscheidungswege und ein ausreichendes Maß an Eigenkompetenz vorhanden sein. Bei jedem Vorhaben ist abzu prüfen, welche der Akteure und Institutionen einzubinden sind und festzulegen, wie die Zeitachse für die einzelne Anfrage, Ansiedlung oder das Projekt aussehen soll.

Durch eine klare Strukturierung der Akteure, zielgerichtete Verantwortlichkeiten und verbindliche Abläufe zwischen den Institutionen und Akteuren, wird es in Nordfriesland schneller und einfacher sein, Ansiedlungsvorhaben zu entwickeln, zu prüfen und umzusetzen.



8. KOMMUNIKATION

Kommunikation spielt eine entscheidende Rolle für den Erfolg eines gemeinsamen Vorhabens, da sie die Grundlage für den Informationsaustausch, die Koordination von Aktivitäten und die Lösung von Konflikten bildet. In jeder Hinsicht ermöglicht effektive Kommunikation den beteiligten Akteuren relevante Informationen auszutauschen, um ein gemeinsames Verständnis für die Ziele und Strategien des Vorhabens zu entwickeln. Sie erleichtert die Koordination von Ressourcen und Handlungen, wodurch die Effizienz und Effektivität der Umsetzung einer Ansiedlung maximiert wird. Darüber hinaus bietet Kommunikation eine Plattform für die Identifizierung und Bewältigung von Hindernissen und Differenzen, die im Verlauf des Vorhabens auftreten können. Folglich ist sie ein unverzichtbarer Faktor für eine gemeinsame Ansiedlungs- und Gewerbeflächenmanagementstrategie.

a. Corporate Design – Wie treten wir auf?

Ein Corporate Design (CD) ist ein strategisches und gestalterisches Konzept, das entwickelt wird, um eine konsistente visuelle Identität für eine Marke oder Angebot zu etablieren. Es umfasst Elemente wie das Logo, Farbpaletten, Schriftarten, Grafiken und weitere visuelle Gestaltungselemente. Die Vorteile eines gut durchdachten Corporate Designs sind vielfältig:

⇒ WIEDERERKENNBARKEIT

Ein CD schafft ein einheitliches Erscheinungsbild, das es Kunden und Interessenten ermöglicht, die Region und das Angebot schnell zu identifizieren. Dies trägt zur Schaffung von Vertrauen und Loyalität bei. Nordfriesland steht im Wettbewerb mit anderen Regionen um Aufmerksamkeit und Investitionen. Ein wiedererkennbares CD hilft dabei, in den Köpfen der Menschen präsent zu sein und sich von anderen Regionen abzuheben.

⇒ GLAUBWÜRDIGKEIT

Ein professionelles und einheitlich gestaltetes CD vermittelt den Eindruck von Seriosität und Stabilität. Dies kann dazu beitragen, das Vertrauen von interessierten Unternehmen zu gewinnen.

⇒ PROFESSIONELLES IMAGE

Ein CD vermittelt den Eindruck, dass eine Region im Kontext Ansiedlung an einem Strang zieht und professionell so wie gut organisiert ist.

⇒ DIFFERENZIERUNG

Im wettbewerbsintensiven Flächen- und Ansiedlungsmarkt kann ein CD dazu beitragen, sich von Mitbewerbern abzuheben und die Alleinstellungsmerkmale des Standorts hervorzuheben.

Insgesamt bietet ein gut durchdachtes CD für Regionen zahlreiche Vorteile in Bezug auf Wiedererkennbarkeit, Glaubwürdigkeit und die effektive Kommunikation von Botschaften. Es ist ein entscheidendes Instrument für den langfristigen Erfolg und die Außenwahrnehmung. Aus diesem Grund besteht Konsens unter den Teilnehmenden der Workshops, dass zukünftig ein einheitliches Auftreten in der Online- und Offlinekommunikation notwendig ist. Vorlagen, Checklisten, Exposees usw. müssen professionell und einheitlich gestaltet werden. Die Anlehnung an bestehende Marken ist vorteilhaft (z.B. CD des Kreises oder Moin Lieblingsland). Die WFG ist hierfür federführend. Der Kreis sowie die Ämter und Kommunen sind gehalten, das CD zu verwenden.

b. Regeln für interne und externe Kommunikation

Im Rahmen der Workshops wurde das Thema interne und externe Kommunikation thematisiert. Aus den erarbeiteten Ergebnissen aller Teilnehmenden, lassen sich die folgenden allgemeingültigen Kommunikationsgrundsätze für die Kommunikation nach außen ableiten:

⇒ Die externe Kommunikation mit den „Kunden“ sollte – vergleichbar einer One-Stop-Agentur – im Idealfall bilateral zwischen dem interessierten Unternehmen und einer Vertretungsperson der Region erfolgen, um eine hohe Servicequalität sicherzustellen.

⇒ Die Außenkommunikation muss in sich konsistent, authentisch und transparent erfolgen, damit Kunden nicht verwirrt werden und Nordfriesland als verlässlicher Partner identifiziert wird.

- ⇒ Sie muss effizient, effektiv und insbesondere zielgruppenorientiert geführt werden und dabei die Bedarfe der unterschiedlichen Ansiedlungsvorhaben berücksichtigen.
- ⇒ Sie muss alle relevanten Informationen liefern, um eine positive Resonanz zu erzeugen.

Für die interne Kommunikation zwischen allen Akteuren und Institutionen lassen sich ebenfalls auf Basis der Workshopergebnisse mehrere Kommunikationsregeln definieren:

- ⇒ Es werden klare Kommunikationsleitlinie und ein Kommunikationsschema definiert.
- ⇒ Alle Beteiligten müssen über wichtige Entwicklungen, Veränderungen und Entscheidungen informiert werden bzw. eine Möglichkeit erhalten sich zu informieren.
- ⇒ Der Ansiedlungsprozess muss nachvollziehbar und transparent dokumentiert werden.
- ⇒ Eine Informationsüberflutung sollte zwingend vermieden werden.
- ⇒ Nicht jede Information hat eine globale Relevanz für alle Akteure. Themenbezogen sollte ein Austausch auf die notwendigen Teilnehmenden begrenzt werden oder in Form einer Zwei-Wege-Kommunikation erfolgen.
- ⇒ Informationen sollen klar, präzise und zweckorientiert bereitgestellt werden, um eine möglichst hohe Effizienz und Effektivität in der Zusammenarbeit zu erreichen.

c. Aktives Marketing

„Aktives Marketing“ im Rahmen der Vermarktung von Gewerbeflächen und der Ansiedlung von Unternehmen bezieht sich auf gezielte Marketingstrategien und -aktionen, die von allen Akteuren ergriffen werden sollen, um potenzielle Investoren und Unternehmen anzusprechen und von den Vorteilen der Standortwahl in dieser Region zu überzeugen.

Hierzu zählen als Vorbereitung eine umfassende Marktrecherche unter Berücksichtigung der definierten Zielbranchen und Unternehmensarten, um potenzielle Investoren und Zielgruppen besser zu verstehen. Hierbei sollte der Fokus ausschließlich mögliche Ansiedlungen identifizieren, die zu einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung Nordfrieslands beitragen können und Mehrwerte für den Standort erzeugen. Weiterhin bedarf es einer klaren Beschreibung und Visualisierung der Kompetenzfelder Nordfrieslands bzw. der einzelnen Standorte, um idealerweise einen USP darstellen zu können. Im Rahmen der Kommunikation sollen proaktiv Unternehmen angesprochen werden, deren Anforderungen zu den örtlichen Kompetenzfeldern passen.

Methodisch sollen gezielte Werbekampagnen, der Besuch von spezifischen Branchenveranstaltungen und Messen sowie die direkte Ansprache (Direct Marketing) von Unternehmen erfolgen, um ein Netzwerk aufzubauen und in den persönlichen Kontakt mit Investoren und interessierten Unternehmen zu kommen. In einem weiteren Schritt sind Besichtigungstouren und organisierte Standortbesuche mit Fachvorträgen eine Möglichkeit Ansiedlungsvorhaben in die Region zu lotsen.

Eine hohe Relevanz hat zudem die kontinuierliche Begleitung, Unterstützung und Nachverfolgung nachdem ein Unternehmen Interesse gezeigt hat, um eventuell bei späteren Ansiedlungs- und Expansionsvorhaben im Fokus zu sein.

Abschließend muss im Rahmen des Aktiven Marketings eine kontinuierliche Feedbackschleife implementiert werden, um Maßnahmen zu evaluieren, zu optimieren oder ggf. nicht fortzuführen. Um aktives Marketing zu ermöglichen, wird eine Kommunikations- und Marketingstrategie im Rahmen der Umsetzung erarbeitet und konkretisiert (s. Meilensteine, Kapitel 10.b). Darin werden u.a. passende Messeformate (z.B. Expo Real), Kommunikationskanäle, notwendige Partnerunternehmen und Werbemittel beschrieben.



