

**Wirtschaftsagentur
Neumünster
GmbH**

Wirtschaftsagentur Neumünster GmbH

Wirtschaftsplan 2013

Guido Schwartze

EXPOSEE

Der Wirtschaftsplan der Wirtschaftsagentur Neumünster GmbH für das Jahr 2013 berücksichtigt die Durchführung des Projektes eBusinessLotse Schleswig-Holstein Center of Competence Supply Chain & Logistics sowie dauerhaft höherem Aufwand im Immobilienservice.

Wirtschaftsagentur Neumünster GmbH

Wirtschaftsplan 2013

1 Inhaltsverzeichnis

1	Inhaltsverzeichnis.....	2
2	Zusammenstellung der Ergebnisse.....	3
3	Erfolgsplan	3
4	Erfolgsübersicht	4
5	Vermögensplan	5
6	Finanzplan.....	5
7	Personalplan	6

2 Zusammenstellung der Ergebnisse

Wirtschaftsplan für das Jahr 2012. Alle Angaben in Euro.

1.	Es betragen	
1.	im Erfolgsplan	
1.	die Erträge	452.878,00
2.	die Aufwendungen	1.079.751,06
3.	der Jahresgewinn	
4.	der Jahresverlust	626.873,06
2.	im Vermögensplan	
1.	die Einnahmen	1.000,00
2.	die Ausgaben	1.000,00
2.	Es werden festgesetzt	
1.	der Gesamtbetrag der Kredite für Investitionen und Investitionsförderungsmaßnahmen auf	
2.	der Gesamtbetrag der Verpflichtungsermächtigungen auf	
3.	der Höchstbetrag der Kassenkredite auf	150.000,00

3 Erfolgsplan

Alle Angaben in Euro.

Nr.	Bezeichnung	Planansatz 2013	Planansatz 2012	Ergebnis 2011
1.	Umsatzerlöse	452.878,00	534.429,72	701.352,78
2.	Andere aktivierte Eigenleistungen			
3.	Sonstige betriebliche Erträge			
4.	Materialaufwand Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	-133.302,58	-204.156,13	-307.130,86
5.	Personalaufwand	-630.245,12	-534.514,44	-518.436,11
6.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen nach §253 Abs. 2 Satz 1 des HGB	-6.124,00	-24.324,00	-50.293,66
7.	Sonstige betriebliche Aufwendungen	-307.079,37	-279.308,95	-165.338,56
8.	Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	0,00	0,00	0,00
9.	Zinsen und sonstige Aufwendungen	-3.000,00	-11.500,00	-25.813,08
10.	Sonstige Steuern	0,00	0,00	-1.375,42
11.	Jahresgewinn/-verlust	-626.873,06	-519.373,80	-367.034,91

4 Erfolgsübersicht

Nr.	EUR	Betrag insgesamt	Betriebszweige						
			1000	2000	3000	4000	5000	6000	7000
			Geschäftsleitung	Verwaltung	Zentrale Dienste	Immobilien-service	Existenz-gründungs-service	Unternehmens-service	Stadt-marketing
1.	Materialaufwand	-133.302,58	0,00	0,00	0,00	-100.544,42	-10.825,00	-3.980,00	-17.953,16
	Bezug von Fremden	0,00							
	Bezug von Betriebszweigen	0,00							
2.	Personalaufwand	-630.245,12	-42.801,13	-73.264,56	-18.476,70	-120.939,66	-121.957,21	-135.412,52	-117.393,34
3.	Abschreibungen	-6.124,00	-500,00	-2.000,00	0,00	0,00	-2.600,00	0,00	-1.024,00
4.	Zinsen u. ähnliche Aufwendungen	-3.000,00	-3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5.	sonstige Steuern	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6.	sonstiger betrieblicher Aufwand	-307.079,37	-25.299,00	-135.382,47	-220,00	-52.762,90	-9.725,00	-44.270,00	-39.420,00
7.	Summe 1.-6.	-1.079.751,06	-71.600,13	-210.647,03	-18.696,70	-274.246,98	-145.107,21	-183.662,52	-175.790,50
8.	Betriebserträge								
	a) nach der G + V Rechnung	452.878,00	0,00	16.280,00	0,00	140.520,00	134.732,00	103.940,00	57.406,00
	b) aus Lieferungen an andere Betriebszweige	0,00							
9.	Betriebserträge gesamt	452.878,00	0,00	16.280,00	0,00	140.520,00	134.732,00	103.940,00	57.406,00
10.	Betriebsergebnis								
	Gewinn / Verlust	-626.873,06	-71.600,13	-194.367,03	-18.696,70	-133.726,98	-10.375,21	-79.722,52	-118.384,50
11.	Finanzerträge	0,00							
12.	außerordentliches Ergebnis	0,00							
13.	UNTERNEHMENSERGEBNIS								
	Gewinn / Verlust	-626.873,06							

5 Vermögensplan

Einnahmen

Bezeichnung	Plan 2012	Vorauss. Ist 2012	Plan 2013
Abschreibungen	45.800,00 €	24.324,00 €	6.124,00 €
Sonstige Einnahmen	4.400,00 €	7.676,00 €	-5.124,00 €
Summe	50.200,00 €	32.000,00 €	1.000,00 €

Ausgaben

Bezeichnung	Plan 2012	Vorauss. Ist 2012	Plan 2013
Geschäftsausstattung, Büro- einrichtung, GWG (Investitio- nen)	25.800,00 €	23.500,00 €	1.000,00 €
Produktionshalle itn und Au- ßenanlagen (Tilgung)	24.400,00 €	8.500,00 €	0,00 €
Zuführung zum Eigenkapital	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Summe	50.200,00 €	32.000,00 €	1.000,00 €

6 Finanzplan

Alle Angaben in Euro.

Teil A:

Einnahmen	2012	2013	2014	2015	2016
Abschreibungen	24.324 €	6.124 €	5.000 €	4.500 €	4.000 €
Sonstige Einnahmen	7.676 €	-5.124 €	-4.000 €	-3.500 €	-3.000 €
Summe Einnahmen	32.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €

Ausgaben	2012	2013	2014	2015	2016
Geschäftsausstattung (Investition)	23.500 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €
Produktionshalle itn (Tilgung)	8.500 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Zuführung zum Eigenkapital	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Summe Ausgaben	32.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €	1.000 €

Teil B:

Einnahmen	2012	2013	2014	2015	2016
Zuweisungen der Gemeinde zum Verlustrausgleich	519.374 €	629.391 €	643.000 €	656.000 €	670.000

Weitere Auswirkungen auf den Haushalt der Stadt Neumünster sind nicht ersichtlich.

7 Personalplan

	Ist 2011	Ist 2012	Plan 2013
Mitarbeiter/-innen	9,50	10,81	11,11
Auszubildende	1	1	2
Praktikanten/-innen	1	1	0
Gesamt	11,50	12,81	13,11
davon projektfianziert	2,00	1,50	2,50

Personalaufwand in TEUR	-512	-535	-630
davon projektfianziert			-143

Erläuterungen zum Wirtschaftsplan der Wirtschaftsagentur Neumünster GmbH 2013

1 Geschäftsverlauf 2012

1.1 Verwaltung

1.1.1 Rechnungswesen

Die technische Schnittstelle zum Steuerberater ist etabliert worden und wird genutzt. Die eigene Warenwirtschaft ist mit der DATEV-Software des Steuerberaters über eine standardisierte Schnittstelle verbunden. Innerbetriebliche Leistungsverrechnungen werden direkt in DATEV erfasst. Die Schnittstelle erfordert trotzdem einen hohen Kommunikationsaufwand, und auch Doppelarbeiten konnten nicht abgestellt werden (Ausziffern von offenen Posten in Rechnungswesen und Warenwirtschaft).

Die Planung erfolgt zunehmend kostenstellengerechter.

1.1.2 Personal

Frau Cremasco wird die Wirtschaftsagentur auf eigenen Wunsch verlassen. Es sind neue Stellenzuschnitte erarbeitet worden. Die Einarbeitung in die vielfältigen Tätigkeitsfelder machen eine längere Einarbeitung notwendig.

Eine Auszubildende, die über eine Fördermaßnahme läuft und daher keine Kosten verursacht, wurde eingestellt.

Frau Petersen verstärkt das Team im Bereich des City-Marketing aus dem bestehenden Budget des City-Marketing.

Herr Wähling verstärkt das Team im Immobilienservice und finanziert sich bereits weitgehend über Umsatz.

1.1.3 Marketing

Die neue Internetseite ist online gegangen und der erste Newsletter wurde versandt. Die Center of Competence werden über einen Satellitenauftritt im Corporate Design der Wirtschaftsagentur vermarktet.

Die Printmedien wurden schrittweise auf das neue Corporate Design umgestellt. Der Prozess ist noch nicht abgeschlossen. Es fehlen Imagebroschüren für das Unternehmen und für den Wirtschaftsstandort.

1.2 Immobilienservice

1.2.1 Facility Management

Die Stadtverwaltung verkaufte das itn zum 31.05.2012.

Das LOG-IN verzeichnet weiter Einzüge, und der Belegungsstand inklusive eigen genutzter Flächen bewegt sich auf die Zielgröße zu. Die Durchschnittserlöse sinken aufgrund des Auszugs von Mietern mit hohen Mieten und des Einzugs von Mietern mit niedrigen Mieten.

Die Herrichtung der Räume für neue Mieter (neue Bodenbeläge) hat zu erhöhten Aufwendungen geführt. Der Glasfaseranschluss und die damit verbundene Hausinfrastruktur sind umgesetzt.

1.2.2 Vermarktung städtischer Gewerbegrundstücke

Nach einem bereits sehr erfolgreichen Jahr 2011 verlief auch das Jahr 2012 im Bereich der Flächenverkäufe für die Stadt positiv. Der Umsatz konnte auf über 1.800 TEUR gesteigert werden. In 2011 wurden 1.696 TEUR zuzüglich des Sondereffektes durch das Milchtrocknungswerk in Höhe von 3.600 TEUR erzielt.

Die Angebotsflächen werden aktuell durch zwei sehr große Ansiedlungsvorhaben knapp. Dies macht den zügigen Einstieg in interkommunale Gewerbegebiete notwendig.

Die erzielten Verbesserungen in den Abläufen mit der städtischen Verwaltung können die Überlastung durch die gestiegene Flächennachfrage nicht ausgleichen. Die begrenzte Kapazität in den Abteilungen Liegenschaften und Stadtplanung gefährdet den weiteren Erfolg. So fehlen Kapazitäten für die Entwicklung der interkommunalen Gewerbegebiete.

Um Flächen, die sich bereits im Eigentum der Stadt befinden, erschließen zu können, sind weitere Grundstücksankäufe notwendig. Hier sind Schritte eingeleitet.

Die vollzogene Anhebung der Preise auf zunächst 40,00 EUR/qm verlief problemlos. Altfälle drücken noch den Durchschnittspreis.

Hervorzuheben ist die deutlich gestiegene regionale Nachfrage aus Schleswig-Holstein (Kiel), aus dem europäischen Raum (Schweiz und Dänemark) sowie Gespräche mit chinesischen Investoren.

Mit dem wesentlichen Gewerbeimmobilienmakler ist eine Vereinbarung über ein Vorgehen und eine Provisionierung bei der Vermarktung von Immobilien vereinbart worden. Erste Provisionserlöse daraus fließen bereits in 2012.

Die Beratung in bauplanungsrechtlichen Themen findet rege Nachfrage.

1.2.3 Standortentwicklung

Im Rahmen des REK A7 Süd ist es gelungen Neumünster gut zu platzieren. Die Themen Industrie- und Gewerbebestandort sowie Logistikknoten sind gesetzt. Hinzu kommt, dass die von der Wirtschaftsagentur bereits mit den Center of Competence

belegten Felder nun in die Region ausgeweitet werden sollen. Damit sind wesentliche strategische Ziele erreicht.

1.3 Existenzgründungsservice

1.3.1 Startbahn: Existenzgründung.

Die Ergänzung der ‚Startbahn: Existenzgründung.‘ um die Migrationsberatung ist erfolgreich. Die Beratungszahlen steigen nach der notwendigen Öffentlichkeits- und Vernetzungsarbeit an.

In der ‚Startbahn: Existenzgründung.‘ geht die Zahl der Teilnehmer größtenteils aufgrund veränderter Konditionen für den Gründungszuschuss zurück. Dies hat einen Änderungsantrag notwendig gemacht.

Das Projekt läuft 2013 aus, und eine Lösung für die Fortführung des Geschäftsbereiches muss gefunden werden.

1.3.2 IGBP

Die letzten Zahlungen aus diesem Projekt sind erst im November 2012 erfolgt.

1.4 Unternehmensservice

1.4.1 Betreuung

Die angebotenen Beratertage erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Insbesondere bei entsprechender Presseberichterstattung mussten bereits Sondertermine anberaumt werden.

Diverse Unternehmensbesuche mit und ohne Oberbürgermeister haben Impulse für die Tätigkeitsfelder der Wirtschaftsagentur ergeben.

Es steigt die Anzahl kleinerer Unternehmen in der Nachgründungsphase, die sich um Mikrokreditanträge oder um eine Begleitung beim Banktermin bemühen. Ein rege Nachfrage gibt es von Unternehmen als Unterstützung u.a. auch in der Funktion der Wirtschaftsagentur als Verwaltungslotse.

Die Zahl der Teilnehmer an der Veranstaltungsreihe ‚Wissen mit Biss‘ ist nach der Verlagerung vom itn ins LOG-IN deutlich angestiegen und erfährt einen positiven Zuspruch von allen Beteiligten.

1.4.2 Center of Competence

Die Center of Competence, Produktion, Supply Chain & Logistics und Energieeffizienz hatten Veranstaltungen in 2012. Die Auftaktveranstaltung für das Center of Competence Personal fand am 10.12.2012 statt.

Für das Center of Competence Supply Chain & Logistics erhält die Wirtschaftsagentur im Rahmen eines gemeinsamen Förderantrags mit der WTSH und der FH Flensburg für drei Jahre Personal und Sachmittel.

1.4.3 Chinese Business Center Schleswig-Holstein

Die Veranstaltungen erfreuen sich regen Zuspruchs. Hervorzuheben ist die gute Zusammenarbeit mit der WTSH (Inbound-Investment) sowie der IHK und der Ausländerbehörde in diesem Bereich.

1.5 Stadtmarketing

1.5.1 Citymarketing

Der Bereich wird mit großem Erfolg weiterhin als Dienstleistung für die Stadt Neumünster und den Stadtmarketing Neumünster e.V. erbracht.

1.5.2 Standortmarketing

Hier sind - zusätzlich zum bestehenden Kooperationsbündnis NORDGATE - die Metropolregion Hamburg und - mit der neuen Dachmarke - die Stadt Neumünster getreten. Mit der Dachmarke hat der Standort Neumünster ein vermarktungsfähiges Produkt erhalten, das regional wie überregional, aber auch im Rahmen der anderen Vermarktungsk Kooperationen bewegt werden muss.

Mit der IHK zu Kiel, Geschäftsstelle Neumünster, wurde das Projekt „Lange Nacht der Industrie“ umgesetzt. Als Ergebnis zeichnet sich Neumünster als starker Standort neben Kiel und der Region Unterelbe ab.

2 Erläuterungen zur Planung 2013

2.1 Erfolgsplan

Durch die Ablehnung einer Provisionsregelung mit der Wirtschaftsagentur, die als dauerhaft anzunehmen ist, ergibt sich eine Abweichung von der Ergebnisprognose für das Jahr 2013 und die Folgejahre. Das Defizit erhöht sich um die nicht zu realisierenden Provisionserlöse aus der Vermittlung städtischer Immobilien.

Hinzu treten zwei Sondereffekte für 2013:

Durch das Ausscheiden einer Mitarbeiterin mit vielfältigen Aufgaben ergeben sich einmalige Sonderaufwendungen im Bereich des Personals für die notwendige Einarbeitung der neuen Mitarbeiter und Übertragung der Aufgaben an bestehende Mitarbeiter.

Im LOG-IN fallen im Jahr 2013 auf Basis bereits unterzeichneter Mietverträge erhöhte Aufwendungen für den Ersatz von Bodenbelägen an.

2.2 Personalplan

Der Personalplan enthält eine neue Stelle aus dem Förderprojekt des Bundeswirtschaftsministeriums sowie eine halbe Stelle für eine Team-Assistentin. Der sich verstetigende Arbeitsanfall insbesondere im Immobilienbereich macht dies notwendig.

Die Personalkosten sollen sich an der Entwicklung im öffentlichen Dienst orientieren. In 2013 wird eine unterbliebene Erhöhung in 2011 und eine geringere Erhöhung in 2012 sowie die vereinbarte Erhöhung aus 2013 berücksichtigt.

2.3 Voraussichtliche Entwicklung

2.3.1 Verwaltung

Wegen der Probleme an der Schnittstelle mit dem Steuerberater und der deutlichen Preissteigerung wird die Buchführung ins Unternehmen geholt.

2.3.2 Immobilienservice

2.3.2.1 Facility Management

Es entstehen erhöhte Aufwendungen durch das Auswechseln des Bodenbelags für neue Mieter.

2.3.2.2 Vermarktung städtischer Gewerbegrundstücke

Im Jahr 2013 wird es im Wesentlichen um die Ansiedlung großer Handels- und Logistikunternehmen gehen. Für kleinere Ansiedlungen stehen nur noch sehr begrenzt Flächen zur Verfügung.

2.3.3 Existenzgründungsservice

Das Projekt „Startbahn: Existenzgründung.“ wird durch die Betreuung von Gründern mit Migrationshintergrund aus Neumünster sowie Mittelholstein aufgewertet. Bis zum

Ende des Projektes soll für den gesamten Geschäftsbereich ein neues Konzept aufgestellt werden.

2.3.4 Unternehmensservice

Um die Kontakte der Wirtschaftsagentur zu Unternehmen zu intensivieren, sind für die CoCs in 2013 jeweils mindestens 5 Fachveranstaltungen - optimalerweise bei Unternehmen - geplant, für die überregional geworben werden wird.

Darüber hinaus wird die Zahl der Unternehmensbesuche durch die Geschäftsführung erhöht. Durch den neu geschaffenen Newsletter können regelmäßig Informationen über die Aktivitäten der Wirtschaftsagentur an Unternehmen herangetragen werden.

Im Chinese Business Center sind Veranstaltungen geplant, um bestehende Unternehmen sowie interessierte und ansiedlungswillige chinesische Betriebe zusammen zu bringen und die Leistungen der Wirtschaftsagentur intensiv zu bewerben.

2.3.5 Stadtmarketing

2.3.5.1 Citymarketing

Im Bereich des Citymanagement ist sicherzustellen, dass keine ergänzenden finanziellen Belastungen für das Unternehmen entstehen. Der vereinbarte Gemeinkosten-satz muss bei Einführung eines Web-Shops angepasst werden.

2.3.5.2 Standortmarketing

Das NORDGATE ändert seine Organisationsform. An den finanziellen Rahmenbedingungen ändert sich nichts.

Die Metropolregion Hamburg wird weiter in die Arbeit integriert und in die Aktivitäten der Wirtschaftsagentur eingebunden, um Synergien zu nutzen.

Die Wirtschaftsagentur wird die Standort-Marketingmaterialien auf die neue Marke umstellen.

2.3.6 Risiken

Die Ertragsverhältnisse der Wirtschaftsagentur werden wesentlich durch die betriebswirtschaftlichen Ergebnisse des Gründerzentrums LOG-IN sowie Projektfinanzierungen bestimmt. Die gegenüber der Stadt erbrachten Leistungen werden hingegen nicht abgerechnet, sondern die dafür entstehenden Kosten im Rahmen des Verlustausgleichs übernommen. Hierdurch verkürzt sich die Diskussion auf die Höhe des Verlustausgleichs und wird nicht mit den Leistungen unmittelbar in Verbindung gebracht. Der Versuch, dies zumindest für den Bereich der städtischen Gewerbeflächenverkäufe mit einer Provision zu regeln, ist in 2012 in der Stadtverwaltung gescheitert.

Durch den Verkauf des ITN erhöht sich das Niveau des städtische Verlustausgleich, bedingt durch den Wegfall eines positiven Deckungsbeitrags, per anno um ca. 120 TEUR. Gleichzeitig entsteht eine höhere Transparenz der Finanzierung von Wirtschaftsförderungsausgaben der Stadt.

Die Gesellschaft geht für das Jahr 2013 von einem Verlust von 627 TEUR aus. Alternativ könnte ein ausgeglichenes Ergebnis erzielt werden, wenn die Gesellschaft der Stadt für die in der Produktbeschreibung beschriebenen Aufgaben (einzelner Geschäftsbereiche) Rechnungen in Höhe der Kostenstellenergebnisse nach Umlagen stellte.

Bei der Einschätzung des Ergebnisses der Gesellschaft ist zu berücksichtigen, dass die Wirtschaftsagentur öffentliche Wirtschaftsförderungsaufgaben und Aufgaben der Stadtverwaltung übernimmt, die ihrer Natur nach nicht kostendeckend sind, so dass -aufgabenbedingt – auch künftig regelmäßig Verluste anfallen werden. Insoweit ist die Verlustübernahme durch die Stadt Neumünster als Mehrheitsgesellschafterin von evidenter Bedeutung für die Wirtschaftsagentur.

Neumünster, 06. Dezember 2012

Guido Schwartze