



Revitalisierung von Unternehmensstandorten

Revitalisierung von Unternehmensstandorten



Ihr Nutzen

Veränderungen in den Rahmenbedingungen erfordern es, dass Sie regelmäßig Ihre Standortstrukturen überprüfen. Im Falle einer notwendigen Schließung eines Standorts stehen Sie vor einer äußerst komplexen und sensiblen Aufgabe. Ein professionell durchgeführtes Revitalisierungs-Projekt bietet konkrete Vorteile:

- **Sicherung des Images:** Mit einer sichtbar gezeigten "Verantwortung" für den Standort vermeiden Sie eine Beeinträchtigung Ihres Marken- und Unternehmensimages.
- **Neue Perspektiven für Ihre Mitarbeiter:** Sie zeigen Verantwortung für Ihre Mitarbeiter und entwickeln langfristige Perspektiven mit expandierenden Unternehmen.
- **Attraktives Angebot an den Betriebsrat:** Aktive Maßnahmen im Rahmen einer "Standort-Initiative" helfen den Druck seitens der betroffenen Arbeitnehmer und ihrer Repräsentanten abzufedern.
- **Kommunikation des Prozesses:** Durch die Kommunikation Ihrer Verantwortung für den betroffenen Standort wird die operative Abwicklung der Werksschließung und die notwendige Zusammenarbeit mit Behörden und Interessensgruppen vor Ort erleichtert.
- **Kostensenkungs-Beitrag:** Die Verwertung Ihrer Grundstücke und Anlagen als neuer Investitionsstandort verringert Ihre Restrukturierungskosten.

Unser Dienstleistungsangebot



- **Wir entwerfen mit unserer Erfahrung gemeinsam mit Ihnen ein Gesamtkonzept für den Prozessablauf**
- **Wir erarbeiten zusammen Ihr Angebot an:**
 - die Mitarbeiter/-innen und den Betriebsrat
 - potenzielle neue Investoren
 - das regionale Umfeld des Standortes
 - die Öffentlichkeit
- **Wir führen die Suche nach neuen Investoren durch**
- **Wir beraten Sie bei allen Verhandlungen**
- **Wir moderieren den Prozess**

Erfolgsfaktoren

- Vor einer marktfähigen Nachnutzung steht eine ehrliche und sorgfältige Bestandsaufnahme des Standorts, der Konkurrenzsituation und der Investitionspotenziale.
- Unternehmen suchen keine neuen Standorte, sondern Geschäftschancen. Potenziellen Investoren muss durch die verschiedenen Angebotsbausteine (z.B. Flächen, Service, Kooperationen, Nutzung von Anlagen) ein konkreter Nutzen vermittelt werden.
- Die Wirkung und Wahrnehmung von Revitalisierungs-Projekten fällt größer aus, wenn die Maßnahmen nicht auf den Standort beschränkt werden, sondern das Umfeld einbeziehen.
- Eine Revitalisierung ist mittelfristig angelegt. Üblicherweise engagiert sich ein Unternehmen über einen Zeitraum von zwei bis drei Jahren.
- Revitalisierungs-Projekte werden mit einer großer Aufmerksamkeit seitens verschiedener Interessengruppen, der Medien und der Öffentlichkeit verfolgt. Umso wichtiger ist eine aktive und gezielte Kommunikation nach innen und außen.
- Von Anfang an sollten alle für den Projekterfolg maßgeblichen Entscheidungsträger einbezogen werden - sowohl innerhalb als auch außerhalb des Unternehmens (z.B. Politik, Verwaltung, Kammern, Gewerkschaften etc.).
- Ein Revitalisierungs-Projekt sollte so früh wie möglich angegangen werden. Die Erfolgsaussichten sind deutlich höher, wenn der Betrieb mit seinen Mitarbeitern noch operativ tätig ist.

Unser Vorgehen

Projektkonzept

- Projekt- und Kommunikationsplanung
- Einbindung lokaler Entscheidungsträger (Politik, Verwaltung, Kammern, Gewerkschaften etc.)

Standort- und Mitarbeiterprofil

- Analyse der Mitarbeiterstruktur, der Immobilie und des wirtschaftlichen Umfelds
- Identifizierung und Bewertung konkurrierender Standorte
- SWOT-Analyse und differenzierendes Profil

Nachnutzungs- und Vermarktungskonzept

- Bewertung der Chancen und Risiken alternativer Nachnutzungsmöglichkeiten
- Positionierung und Abgrenzung der Zielgruppen für die Investorensuche
- Definition des Angebots an Investoren und Aktionsplan für die Vermarktung

Zielgruppenspezifische Vermarktungs-Kampagnen

- Direktansprache und CRM
- Messebesuche und Events
- Multiplikatorenmarketing und begleitende PR-Aktivitäten

Flankierende Standortinitiativen

- Bedarfsermittlung und Abstimmung mit Akteuren der Wirtschaftsförderung
- Konzeption von Standortinitiativen (z.B. Branchennetzwerke, Qualifizierungsinitiativen)
- Umsetzungsunterstützung, Moderation, Projektsteuerung

Unser Team



PM & Partner Marketing Consulting GmbH (PM&P) ist ein unabhängiges Marketingberatungs- und Marktforschungsunternehmen mit über 25 Jahren Erfahrung in internationalen Märkten.

Unsere Klienten sind internationale Konzerne, mittelständische Unternehmen sowie öffentliche Organisationen.

Gegründet: 1974

Mitarbeiter: 20

PM&P ist eingebunden in ein internationales Netzwerk von unabhängigen Beratungs- und Marktforschungsunternehmen weltweit.

PM&P gliedert sich in drei Aktivitätsbereiche:



**Market
Research**



**Marketing
Consulting**



**Regional
Development**

Referenzen



ALSTOM

Wilhelm Heitmann
Country President
ALSTOM Deutschland AG

"PM&P hat uns entscheidend dabei geholfen, ein großangelegtes Investorenprogramm für unseren Standort in Mannheim-Käfertal aufzulegen.

Durch Neuansiedlungen auf unserem Werksgelände werden jetzt neue Jobs entstehen.

Wir haben während des gesamten Prozesses - von der Konzeptentwicklung bis zur Betreuung der Investoren - eng mit PM&P zusammengearbeitet.

Neben der methodischen Kompetenz hat uns vor allem das Engagement und die Teamfähigkeit von PM&P überzeugt."

"PM&P is one of the few European specialists for revitalizing locations."

„PM&P has the necessary experience to cope with inevitable divestment and minimize the loss of jobs by attracting new investors."

"PM&P assists both companies forced to close down sites as well as regional development authorities responsible for the re-development of their area - a unique combination of experience"

Andere Klienten:

Panasonic

EMERSON



Turn Divestment into new Investment and Success



PM & Partner Marketing Consulting GmbH (PM&P)
Frankfurt | München | Berlin
www.pm-p.de

Lyoner Straße 30 | 60528 Frankfurt | Germany
Telefon: +49 69 668077-0
Fax: +49 69 668077-99
Email: request@pm-p.de