

# Kontakte zu Unternehmen und ins Ministerium

Der neue Wirtschaftsförderer Oliver Reitz über die Potenziale des Miesbacher Landes und seine Erfolgsstrategie



Vorsprung durch Wissen: Wirtschaftsförderer Oliver Reitz.

Foto: özl

**Als Wirtschaftsförderer bekleiden Sie kein Amt, sondern sind Geschäftsführer einer eigens gegründeten GmbH, die ein hundertprozentiges Tochterunternehmen des Landkreises ist. Warum diese Struktur?**

Das ist nicht neu. Ähnliche Strukturen gibt es bundesweit. Die Idee ist, die Wirtschaftsförderung von der Verwaltung zu lösen, um flexibler handeln zu können. Ich bin also nicht in die Entscheidungsprozesse eines Verwaltungsapparates eingebunden.

**Welches Profil haben Sie im Miesbacher Land vorgefunden?**

Ein vielfältiges. Der Süden ist stark touristisch geprägt und im Norden gibt es eine höhere Konzentration von Firmen. Hier ist die A8 als Achse zwischen München und Salzburg ein wichtiger Standortfaktor. Es ist bedauerlich, dass bislang meist nur der Tourismus vermarktet wird. Die Unternehmen sind nicht nur Steuerzahler, sondern prägen die Region.

**Braucht der Landkreis ein neues Image?**

Kein neues, aber ein erweitertes. Gesundheit, Wellness, Medizintechnik, High Tech, Finanzdienstleistungen, Ökologie, regenerative Energien – das sind Felder, die passen; auch zu den alteingesessenen Unternehmen, die durch ihre Qualitätsprodukte, wie das Büttenspapier, bekannt sind. Davon kann ich mir mehr vorstellen.

**Woran denken Sie?**

Potenziale sehe ich in der privaten Bildungswirtschaft. In Ergänzung

zur Hanns-Seidel-Stiftung kann ich mir eine Weiterbildungsakademie der Immobilienwirtschaft, aber auch eine private FH oder Uni vorstellen. Durch meine frühere Tätigkeit an der Zeppelin University kenne ich den Markt und die Personen, die sich an privaten Hochschulen engagieren und im Landkreis wohnen.

**Und was ist mit dem Tourismus?**

Die Vermarktung in diesem Bereich bleibt bei der Tegernseer Tal GmbH sowie der Alpenregion Tegernsee-Schliersee. Ich unterstütze allerdings bei der Suche nach Hotelinvestoren oder in konzeptionellen Fragen.

**Was erwarten Politiker und Unternehmer in einem ersten Schritt von Ihnen?**

Dass ich schnell die Strukturen, Entscheider und Unternehmen kennen lerne. Dass ich Unternehmen in Fragen unternehmerischen Handelns helfe wie beim Flächenmanagement, wenn sich ansässige Firmen erweitern oder andere hier ansiedeln wollen. Und dass ich dem Landkreis ein wirtschaftlich freundliches Profil gebe.

**Wie soll das aussehen?**

Unternehmer sollen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können und von Behördengängen sowie Genehmigungsverfahren durch mich entlastet werden.

**Wie nehmen Sie die Unternehmer an?**

Sehr gut. Es gibt bereits Anfragen, in denen es um Verlagerungs- und Expansionswünsche, Kooperationen oder Fördermittel geht.

**Von Unternehmen im Landkreis oder von außerhalb?**

Sowohl als auch. Das ist erstaunlich in der kurzen Zeit und ohne ihm finanziell schlecht geht. Das ist wichtig, damit keiner abwandert. Ich will zu 70 Prozent in den Unternehmen präsent sein, um zu wissen, wo der Schuh drückt.

**Wie ist das zu erklären?**

Das liegt daran, dass durch meine früheren Tätigkeiten Kontakte bis hin zum Wirtschaftsministerium bestehen. Das ist das A und O der Wirtschaftsförderung. Man muss »Informationsbroking« betreiben (Anmerkung der Red.: Informationsmakler sein) und der Erste sein, der Informationen bekommt

oder sich holt, wenn es darum geht, dass ein Unternehmen eine größere Fläche braucht oder es ihm finanziell schlecht geht. Das ist wichtig, damit keiner abwandert. Ich will zu 70 Prozent in den Unternehmen präsent sein, um zu wissen, wo der Schuh drückt.

**Wie werden Sie die ansässigen Unternehmen unterstützen?**

Ich werde engen Kontakt halten. Es darf nicht passieren, dass Unternehmen abwandern, weil sie hier keine geeignete Fläche finden. Wir sind gerade dabei, eine Flächendatenbank aufzubauen. Die soll einen Überblick über vorhan-

dene und zu erschließende Flächen bieten. Hier können Unternehmer kostenfrei recherchieren.

**Sind bereits Unternehmen für eine Neuansiedlung im Gespräch?**

Es laufen Gespräche. Mehr kann ich nicht sagen. Für neue Unternehmen möchte ich ein Business-Welcome-Package schnüren. Dieser »Begrüßungskorb« soll helfen, den Landkreis kennenzulernen. Wir bieten unter anderem Exposés mit einem Überblick über den Wohnungsmarkt, Hinweise auf Kindereinrichtungen und Freizeitmöglichkeiten.

> INTERVIEW: GESINA STÄRZ