

Sachstand Umsetzung Digitalstrategie



Smarte Mobilität und Verkehre in der erweiterten Region Rendsburg

- *Smarte Kanalquerung für alle Verkehrsteilnehmer:innen*
- *Intelligentes Parkraummanagement inkl. multimodaler Umsteiger*
- *Wohnmobbilitätsystem inkl. digitaler Buchungsplattform*

Förderaufruf Bundesministerium für Digitales und Verkehr

Förderrichtlinie: Digitalisierung kommunaler Verkehrssysteme

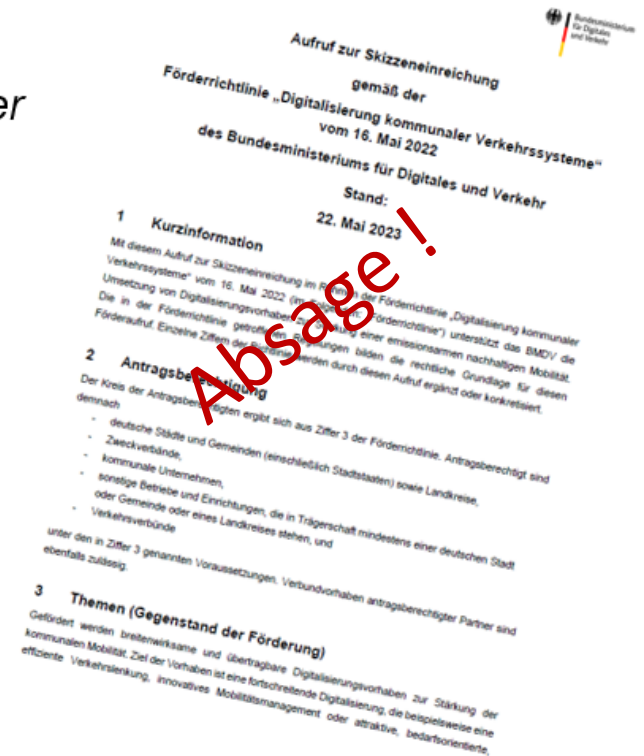
Fördergegenstand: Digitalisierungsvorhaben zur Stärkung der kommunalen Mobilität.

Beispielsweise: effiziente Verkehrslenkung, innovatives Mobilitätsmanagement oder attraktive, bedarfsorientierte, geteilte oder intermodale Mobilitätsangebote ermöglichen oder verbessern.

1. Stufe: Projektskizze eingereicht (Frist: So. 02.07.2023)

Förderquote: 65 % (kumulierbar bis 90%)

Projektvolumen: 2.882.500 € (Förderung hier: 1.873.625 €)



Smarte Mobilität und Verkehre in der erweiterten Region Rendsburg

1. **Smarte Kanalquerung für alle Verkehrsteilnehmer:innen**



2. *Intelligentes Parkraummanagement inkl. multimodaler Umsteiger*

3. *Wohnmobbilitätsystem inkl. digitaler Buchungsplattform*

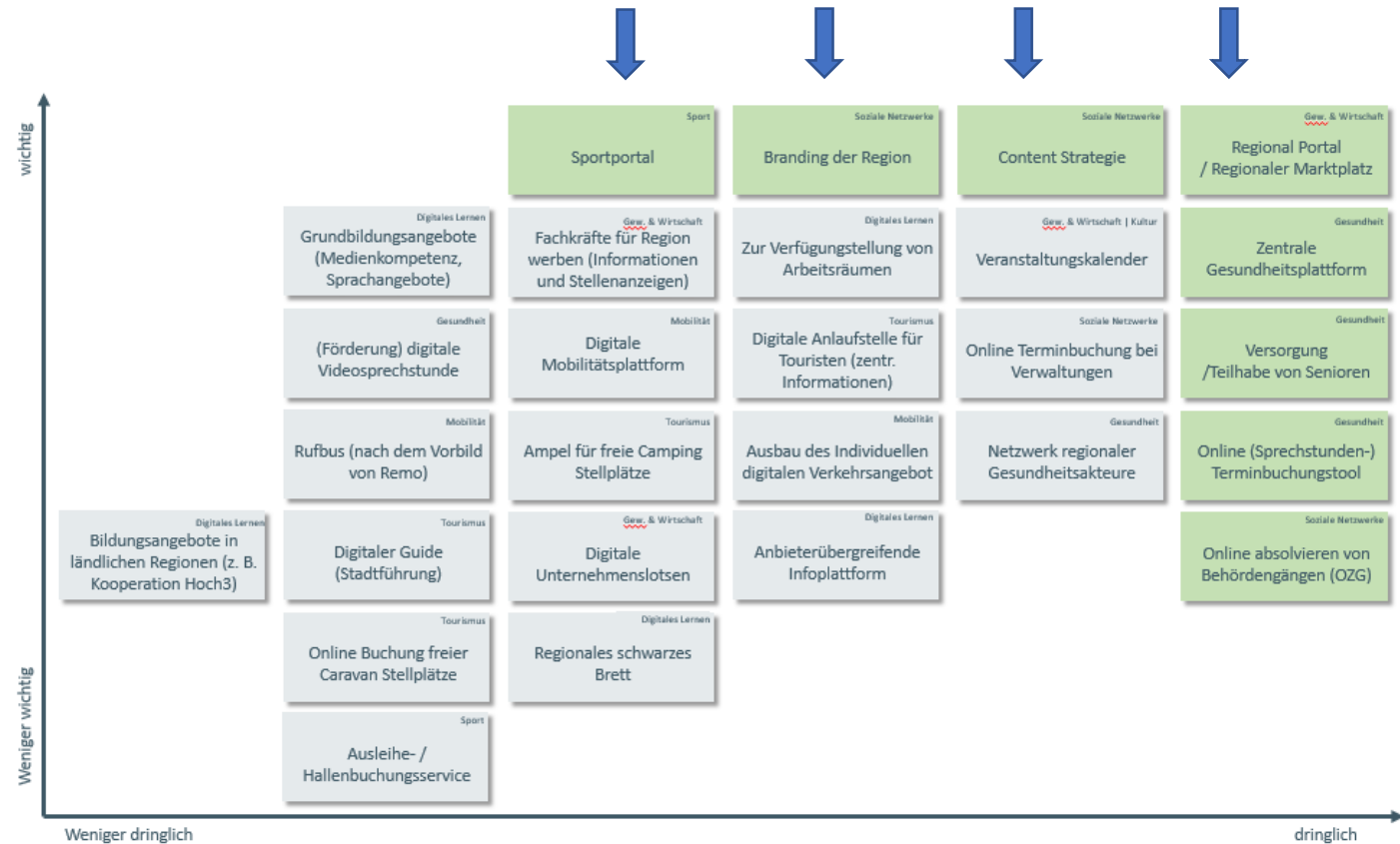
- **Absage durch Bundesministerium**
- **Information an Minister Madsen mit dem Wunsch sich dieser Angelegenheit anzunehmen.**
- **Ankündigung der Abstimmung zum weiteren Vorgehen zur möglichen Umsetzung Ziffer 1; WIMI, LBV, WSA, EA**
- **Pressearbeit**

Einstimmiger Beschluss über die Digitalstrategie und die zukünftige Umsetzung des Verwaltungsrates vom 27.04.2022

Der Verwaltungsrat beschließt die vorgestellte Digitalstrategie für den Lebens- und Wirtschaftsraum Rendsburg.

- Der Verwaltungsrat stellt fest, dass auf der Grundlage dieser Digitalstrategie eine zeitnahe Umsetzung erfolgreich muss, weil dadurch in einem großen Umfang eine Aufwertung der Region erfolgt und somit ein umfassender Mehrwert in vielen Bereichen entsteht.
- Die Umsetzung der Strategie wird Ressourcen, bezogen auf Personal und Finanzen, in Anspruch nehmen.
- Der Vorstand wird beauftragt die geeigneten Förderanträge zu stellen, um die Finanzierung zu sichern.
- Der Vorstand wird beauftragt zur Umsetzung der Digitalstrategie eine Struktur / Konzept zu erarbeiten und dazu einen Finanzierungsplan zu entwickeln.

Schwerpunkte



Big Picture – Entwicklungsagentur

Region der Zukunft

Region Rendsburg

Portalallianz / Daseinsvorsorge

Tourismus-Portal

Sportportal

Gesundheitsportal

Datendrehscheibe

Seniorenportal

Mobilitätsportal

Bürgerservice

Bürgerportal SH & Veranstaltungen
Prozesse des OZG

Regionalportal
Regionalkarte

Digitaler
Alltagsbegleiter

Webversion
Regionale App
Online-Shop mit
Bezahlungsfunktion

Entwicklung

Entwicklungsagentur

Flächenentwicklungsplanung
Fortschreibung GEP
Flächenmanagement
Gewerbliche Entwicklungsplanung
Lärmaktionsplan & MEP
u.v.m.

Kommunikation & Information

Kunden

Dienstleistungen
Handwerk
Beratung

Bewohner/innen

Veranstaltungen
Nachrichten
Partizipation
Austausch / Dialog
Bildung / Aufklärung

Förde Bank

Finanzierung / Beratung

Stadtwerke SH

Regionale Wirtschaft

Dienstleistungen
Handwerk
Sonst. Angebote
Entwicklung regionaler
Kreislaufprojekte

Innovationsregion

Entwicklungsagentur

Kommunale Kälte- / Wärmeplanung
Energie / Wasserstoff
Bioökonomie → Aufklärung

VR Bank
Schleswig-
Mittelholstein

Sparkasse
Mittelholstein

Regionaler Alltagsbegleiter

Portale

Online-Portale sind heute Internetangebote mit einer Vielzahl von Funktionen, über die Informationen oder Dienste bereitgestellt werden, normalerweise zu bestimmten Themengebieten.

Plattformen

Dagegen konzentrieren sich Plattformen darauf, verschiedene Teilnehmer miteinander zu verbinden (Airbnb, Amazon, Facebook etc.)

Eigenschaften und Inhalte Digitaler Alltagsbegleiter





- End-to-end-System
- Marktplatz / Online-Shop mit Bezahlungssystem
- Lebenswelten, die Nutzer und Unternehmen verknüpfen
- Relevante Vernetzung Unternehmen - Kunden
- Regionale Begrenzung
- Niederschwelliges Shopsystem mit Dashboard
- Marketing-Instrument für Unternehmen und die Region
- Inkl. Ausbildungs-, Fachkräftebörsen, Robotik, Gesundheitstool

Beispiele:
www.vrnzt.de
www.finde-r.de

Digitaler Alltagsbegleiter

WARUM?

Gemeinsam schaffen wir Mehrwerte für die gesamte Region.

Betreiber	Partner	Unternehmen	Menschen
	  		
Förderung der regionalen Kreislaufwirtschaft	Regionale Wertschöpfung (Image)	Mehr Reichweite und Umsatz	Bequeme, einfache, regionale Lösungen
Regionale Vernetzung der Akteure	Kundenmehrwerte (Alltag erleichtern)	Qualitative Kunden, Zeit-/Effizienzgewinn	Bequemer Alltag: Ganzheitliche Kundenreisen
Regionale Relevanz im Alltag	Alltägliche Relevanz (am POS beim Kunden)	Einfacher Zugang ohne Voraussetzung für alle	Nachhaltigkeit
Optimierung der Kommunalprozesse	Dienstleistungserträge ohne Kapitalbedarf	Zentralmarketing: Sichtbarkeit und Relevanz	Mehr Komfort
Eine Lösung für alle Bedürfnisse (Superapp)	Gewinnung Neukunden und Neugeschäft	Interne Prozessoptimierung	Zeitersparnis

Digitaler Alltagsbegleiter

WER? | IT und Betrieb erfolgen durch die Betreibergesellschaft Region Rendsburg und der Vertrieb erfolgt durch die Partner.

IT und Betrieb | Region Rendsburg



Strategische Weiterentwicklung

IT-Betrieb, Administration, 1st & 2nd Level Support

Lebenswelt-/Angebotsgestaltung

Onboarding der Unternehmen

Unterstützung Vertrieb & Marketing

Content Pflege, Qualitätssicherung

Gestaltung und Vertrieb | Partner



Vertrieb und Marketing

Produktlieferant für Bankingwelt

Produktlieferant für Energiewelt

Regionaler Gestalter

Digitaler Alltagsbegleiter Businessplan

Vertriebsanspruch der Banken / Stadtwerke:

Vertriebsanspruch der Betreiber / Bank			Jahre				
PK-Vertriebsbank		Einheit	1	2	3	4	5
Vertriebsmitarbeiter im PK-Geschäft	150	Anzahl					
Basis: Vertriebstage pro Mitarbeiter	220						
Ansprachen pro Woche	3	Woche	3,0	3,3	3,6	4,0	4,4
Ansprachen pro Tag		Tag	0,60	0,66	0,73	0,80	0,88
Hochrechnung: MA-Ansprachen pro Jahr		MA/Jahr	132	145	160	176	193
Erfolgsquote bei der Kundenansprache		in %	30%	40%	60%	80%	80%
Wachstumsanspruch:							
Anspracheintensität ab dem 2. Jahr p.a.	10%	in %					
Leistungsbilanz: PK-Vertriebsmitarbeiter			5.940	8.712	14.375	21.083	23.191
Penetrationsrate im PK-Kundengeschäft		in %	2,5%	4,5%	7,0%	11,5%	16,9%

FK-Vertriebsbank			Jahre				
FK-Vertriebsbank		Einheit	1	2	3	4	5
Vertriebsmitarbeiter im FK-Geschäft	50	Anzahl					
Basis: Vertriebstage pro Mitarbeiter	220						
Ansprachen pro Woche	3	Woche	3,0	3,3	3,6	4,0	4,4
Ansprachen pro Tag		Tag	0,60	0,66	0,73	0,80	0,88
Hochrechnung: MA-Ansprachen pro Jahr		MA/Jahr	132	145	160	176	193
Erfolgsquote bei der Kundenansprache		in %	6%	10%	20%	30%	40%
Wachstumsanspruch:							
Anspracheintensität ab dem 2. Jahr p.a.	10%	in %					
Leistungsbilanz: FK-Vertriebsmitarbeiter			396	726	1.597	2.635	3.865
Penetrationsrate im FK-Kundengeschäft		in %	2,4%	4,1%	7,0%	15,0%	22,0%

Digitaler Alltagsbegleiter Businessplan

Aus Vertriebsanspruch errechnete Kundenkennzahlen:

Businessplan	Kennzahl	0	1	2	3	4	5
Anteil Anbieter (Basis: Firmenkunden)	in %		2,4%	4,1%	7,0%	15,0%	22,0%
Anzahl Anbieter		150	288	492	840	1.800	2.640
davon Anbieter mit Onlineshop/ Angebots-Manager		80%	80%	80%	80%	80%	80%
Anzahl Anbieter mit Onlineshop/ Angebots-Manager		120	230	394	672	1.440	2.112
davon Anbieter mit Premiumservices		10,0%	10,0%	10,0%	12,5%	12,5%	12,5%
Anzahl Anbieter mit Premiumservices		15	29	49	105	225	330
Anteil Nutzer (Basis: Privatkunden)	in %		2,5%	5,5%	9,2%	14,5%	18,9%
Anzahl Nutzer		1.500	3.125	6.875	11.500	18.125	23.625
davon aktive Nutzer im Onlineshop		10%	10%	10%	10%	10%	10%
Anzahl aktive Nutzer im Onlineshop		150	313	688	1.150	1.813	2.363
davon aktive Nutzer mit Immobilienfinanzierung		2%	2%	2%	2%	2%	2%
davon aktive Nutzer mit Konsumfinanzierung		2%	2%	10%	10%	10%	10%
davon aktive Nutzer mit sonstigen Leads (z.B. Versicherungen)		2%	2%	10%	10%	10%	10%

Digitaler Alltagsbegleiter

Aufwand / Erträge

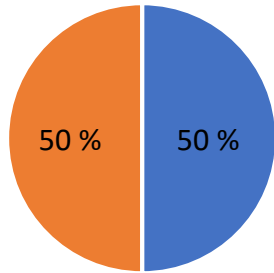
Businessplan	Kennzahl	0	1	2	3	4	5
Aufwand gesamt							
Initial Setup (einm.)	100.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €
Strategie und Einführung (einm.)	100.000,00 €	50.000,00 €	50.000,00 €	- €	- €	- €	- €
Lizenzgebühr p.a. (8.000 € p.m.)	108.000,00 €	108.000,00 €	108.000,00 €	108.000,00 €	108.000,00 €	108.000,00 €	108.000,00 €
Anwender-Service p.a. (10.000 € + 4 % p.a.)	10.000,00 €	25.000,00 €	30.000,00 €	33.000,00 €	51.000,00 €	95.000,00 €	137.000,00 €
Transaktionsgebühren Online-Shop p.a. 2,0%		450,00 €	1.875,00 €	4.125,00 €	6.900,00 €	10.875,00 €	14.175,00 €
Marketing p.a.	30.000,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €
Personal p.a.	135.000,00 €	100.000,00 €	155.000,00 €	180.000,00 €	180.000,00 €	180.000,00 €	180.000,00 €
Rückerstattung Digitalbudget	100.000,00 €	- €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €
Raummiete	7.248,00 €	7.248,00 €	7.248,00 €	7.248,00 €	7.248,00 €	7.248,00 €	7.248,00 €
Technik / Internet / Telefon	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
Prüfung & Buchhaltung	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Lizenzen, Wartung, Support	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
Versicherung & Verbände	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Büromaterial	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
Kickback Banken und Stadtwerke		- €	- €	148.640,25 €	263.310,00 €	546.213,75 €	813.843,75 €
Aufwand		359.198,00 €	440.623,00 €	569.513,25 €	704.958,00 €	1.035.836,75 €	1.348.766,75 €

Businessplan	Kennzahl	0	1	2	3	4	5
Online-Schaufenster/ Anbieterseite (Basispaket)	38,00 €	- €	13.132,80 €	22.435,20 €	28.728,00 €	61.560,00 €	90.288,00 €
Angebots-Manager/ Regionaler Marktplatz (Standardpaket)	78,00 €	- €	215.654,40 €	368.409,60 €	628.992,00 €	1.347.840,00 €	1.976.832,00 €
Premium-Service (Premiumpaket)	178,00 €	- €	61.516,80 €	105.091,20 €	224.280,00 €	480.600,00 €	704.880,00 €
Anbietergebühren in EUR		- €	290.304,00 €	495.936,00 €	882.000,00 €	1.890.000,00 €	2.772.000,00 €
Umsatz p.a. je aktiver Nutzer in EUR		150,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €
Umsatz Online-Shop p.a. (Einkäufe je aktiver Privatkunde)		22.500,00 €	93.750,00 €	206.250,00 €	345.000,00 €	543.750,00 €	708.750,00 €
Umsatzprovision in %	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Umsatzprovision in EUR		1.125,00 €	4.687,50 €	10.312,50 €	17.250,00 €	27.187,50 €	35.437,50 €
Transaktionsprovision (für Payment im Shop) in %	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Transaktionsprovision (für Payment im Shop) in EUR		450,00 €	1.875,00 €	4.125,00 €	6.900,00 €	10.875,00 €	14.175,00 €
Anzahl eingestellte Produkte/Dienstleistungen in Plattform pro Anbieter	50	7.500	14.400	24.600	42.000	90.000	132.000
Preis pro eingestellte Produkt / Dienstleistung im Plattform p.a.	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Anzahl Kunden pro Monat mit Ad-on-Leistungen (Turnus)	12	0	0	0	15	45	60
Zusatzeinnahmen aus Ad-on-Leistungen (Prioritätsbearbeitung, Expres-Versand, ...)	10,00 €	- €	- €	- €	1.800,00 €	5.400,00 €	7.200,00 €
Anzahl Digitale Werbeplätze (Turnus)	12	0	0	180	360	540	720
Erlöse aus digitale Werbung (durchschn. Preis/ Werbeplatz)	150,00 €	- €	- €	27.000,00 €	54.000,00 €	81.000,00 €	108.000,00 €
Individualisierte Werbeanzeigen auf der Startseite (Tagesfestpreis) (Max. Tage)	360	5	30	60	90	180	360
Erlöse aus individualisierte Tageswerbung	625,00 €	3.125,00 €	18.750,00 €	37.500,00 €	56.250,00 €	112.500,00 €	225.000,00 €
Interaktive Werbeformat auf Smartphone (Tausendkontaktpreis TKP) (Turnus)	12	0	0	180	360	540	720
Erlöse Werbeformat Smartphone	12,50 €	- €	- €	2.250,00 €	4.500,00 €	6.750,00 €	9.000,00 €
Werbekunden und Partnerschaften	1	1	1	1	2	2	4
Erlöse aus Werbekunden und Partnerschaften	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	4.000,00 €
Durchschnittlicher Volumen je Immobilienfinanzierung	350.000,00 €	350.000,00 €	350.000,00 €	350.000,00 €	350.000,00 €	350.000,00 €	350.000,00 €
Kalkulatorischer Tipgeber-Wert einer Immobilienfinanzierung in %	1,0%	10.500,00 €	21.875,00 €	48.125,00 €	80.500,00 €	126.875,00 €	165.375,00 €
Durchschnittlicher Volumen je Konsumfinanzierung	7.000,00 €	7.000,00 €	7.000,00 €	7.000,00 €	7.000,00 €	7.000,00 €	7.000,00 €
Kalkulatorischer Tipgeber-Wert einer Konsumfinanzierung in %	1,0%	210,00 €	437,50 €	4.812,50 €	8.050,00 €	12.687,50 €	16.537,50 €
Premium-Partner Beitrag (VR-Bank)		60.000,00 €	60.000,00 €	- €	- €	- €	- €
Premium-Partner Beitrag (Sparkasse)		60.000,00 €	60.000,00 €	- €	- €	- €	- €
Premium-Partner Beitrag (Stadtwerke)		60.000,00 €	60.000,00 €	- €	- €	- €	- €
Fördergeld Impulse RE		50.000,00 €	- €	- €	- €	- €	- €
Entwicklungsagentur / Digitalbudget		100.000,00 €	- €	- €	- €	- €	- €
Entwicklungsagentur / Digitalbudget		50.000,00 €	- €	- €	- €	- €	- €
Initiative Region Rendburg		- €	- €	- €	- €	- €	- €
Kalkulatorischer Ertrag je Privatkunden mit sonstigen Leads (z. B. Versicherungen)	150	450,00 €	937,50 €	10.312,50 €	17.250,00 €	27.187,50 €	35.437,50 €
Gesamterträge dig. Ökosysteme		385.700,00 €	496.616,50 €	578.123,50 €	1.024.700,00 €	2.135.712,50 €	3.174.812,50 €
Kalkulatorische Erträge		11.160,00 €	23.250,00 €	63.250,00 €	105.800,00 €	166.750,00 €	217.350,00 €
Ergebnis vor Steuern (EBIT)		26.502,00 €	55.993,50 €	8.610,25 €	319.742,00 €	1.099.875,75 €	1.826.045,75 €
zzgl. kalkulatorische Erträge		37.662,00 €	79.243,50 €	71.860,25 €	425.542,00 €	1.266.625,75 €	2.043.395,75 €

Beteiligungsszenarien EA am Digitalen Alltagsbegleiter / Region Rendsburg GmbH

Szenarien 50 / 50 aktuell

Region Rendsburg GmbH

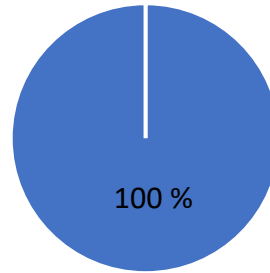


■ Initiative ■ Entwicklungsagentur

- + Umsatzsteuer
- + Agiles Umsetzen von Projekte
- + Kooperation mit Wirtschaft
- + Gewinnerzielung
- + Förderung / Co-finanzierung weiterer Projekte Wirtschaft / Politik / Verwaltung
- Beteiligungskosten
- Risiko Stammeinlage

Szenarien 100

Region Rendsburg GmbH

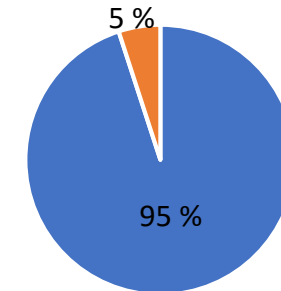


■ Initiative

- + keine Mittelbindung in der GmbH
- + Schnellere Reaktionszeit der GmbH
- Keine Zusammenarbeit mit der Wirtschaft
- Keine Verbesserung der Einnahmemöglichkeit
- Keine Beteiligung der Wirtschaft

Szenarien 95 / 5

Region Rendsburg GmbH



■ Initiative ■ Entwicklungsagentur

- + geringe Beteiligung / Risiko
- + Entwicklung von weiteren Gemeinschaftsprojekten
- + Auslagerung von umsatzsteuerpfl. Projekten
- + Kooperation Wirtschaft
- Weitere Beteiligung
- Risiko

Digitaler Alltagsbegleiter

Diskussion - Lösungsvorschlag

Rahmendaten:

- Förderung Impulse RE, 3 Premium-Partner mit einem Beitrag je 120.000 €

Lösungsvorschlag:

- Positionierung der Initiative Rendsburg unabdingbar
- Einmalige Projektförderung der EA für Strategie, Einführung und initiales Setup im Rahmen des zur Verfügung stehenden Wirtschaftsplan
- Lenkungsgruppe wird ermächtigt Mittel freizugeben
- Vorstand wird ermächtigt – Umsetzung der möglichen Anteilsreduzierung der GmbH und ggf. Beschlussvorbereitung für die Gremien Verwaltungsrat Auflösung alle Mitgliedskommunen

Digitalstrategie: Markenentwicklung Region Rendsburg





Digitalstrategie: Markenentwicklung Region Rendsburg

Ziel: Die Region Rendsburg als Vorreiter für das neue Leben in der Digitalität

Frage: Wie können wir mit unserer Region Zukunft gestalten?

Weg: Wir entwickeln das nächste Level unserer Region Rendsburg in der Zukunft

- 3 „Vordenker“-Workshops zu unterschiedlichen Themen / Begleitung durch Futurologen Max Thinius
- Einbeziehung aller relevanten Akteure aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung + Jugendliche
- Entwicklung konkreter Umsetzungsmaßnahmen
- Entwicklung einer Kommunikationsstrategie

Masterplan für eine lebendige Marke

Digitalstrategie: Markenentwicklung Region Rendsburg

Themen / Ideen aus den Workshops:

- Neue Wege der Food-Produktion, Ernährung und Landwirtschaft (Kooperation Energie & Ernährung mit Heide)
- Datenbasiertes Gesundheitsmanagement (Kooperation mit dem Herzzentrum der Uni Lübeck)
- Entwicklung neuer Ausbildungsberufe gemeinsam mit der IHK (z.B. KI-unterstützte Assistenz im Gesundheitswesen)
- Neues Wohnen: Modulbauweisen mit integrierten energetischen Lösungen
- Neue Vermietkonzepte: Co-Living bzw. temporäre Wohnkonzepte für Ältere Menschen
- Bildung / neues Lernen: Klassenzimmer in Leerständen der Innenstadt, digitale Kompetenzen
- Weitere Themen: Mobilität, thematische Stadtviertel, Wasserzugänge, Aktiengesellschaft für Kinder u.v.m.

→ 2 weitere Workshops um Ergebnisse zu vertiefen und Umsetzungsmöglichkeiten zu generieren

Sach- und Arbeitstand Region Rendsburg GmbH



Sach- und Arbeitstand Region Rendsburg GmbH

- Endbericht Förderprojekt „Rendsburg belebt“ wird erstellt, Endabrechnung erfolgt 2024
- Konzeption, Koordination und Erstellung Businessplan „Regionaler Alltagsbegleiter“

Tätigkeiten der GmbH für die Entwicklungsagentur im Bereich Digitalstrategie:

- Planung, Umsetzung und Nachbereitung insgesamt 5 Workshops zur Markenvision
 - Planung und Nachbereitung Lenkungsgremium Digitalstrategie
 - Organisation und Kommunikation im Bereich Verwaltungs-Check-up (Modellierer, Digitalbeauftragten)
 - Gesamtkoordination Digitalstrategie: Koordination Portalallianz, Entwicklung Kulturportal
 - Content-Erstellung Social Media für die Themen Gesundheit und allgemeine Digitalstrategie
 - Redaktionelle Tätigkeiten für Markenvision und Newsletter EA
 - Regionale Kooperationen KielRegion und Vorstand EA
 - Europäische Kooperation „Regionaler Wandel“ mit Future Design Academy Österreich
-
- Wirtschaftsplan 2022: befindet sich in Prüfung und weist einen handelsrechtlichen Jahresüberschuss von 16.500 € aus
 - Aktueller operativer Wirtschaftsplan 2023 weist eine positiven Bilanz von 1.344 € aus