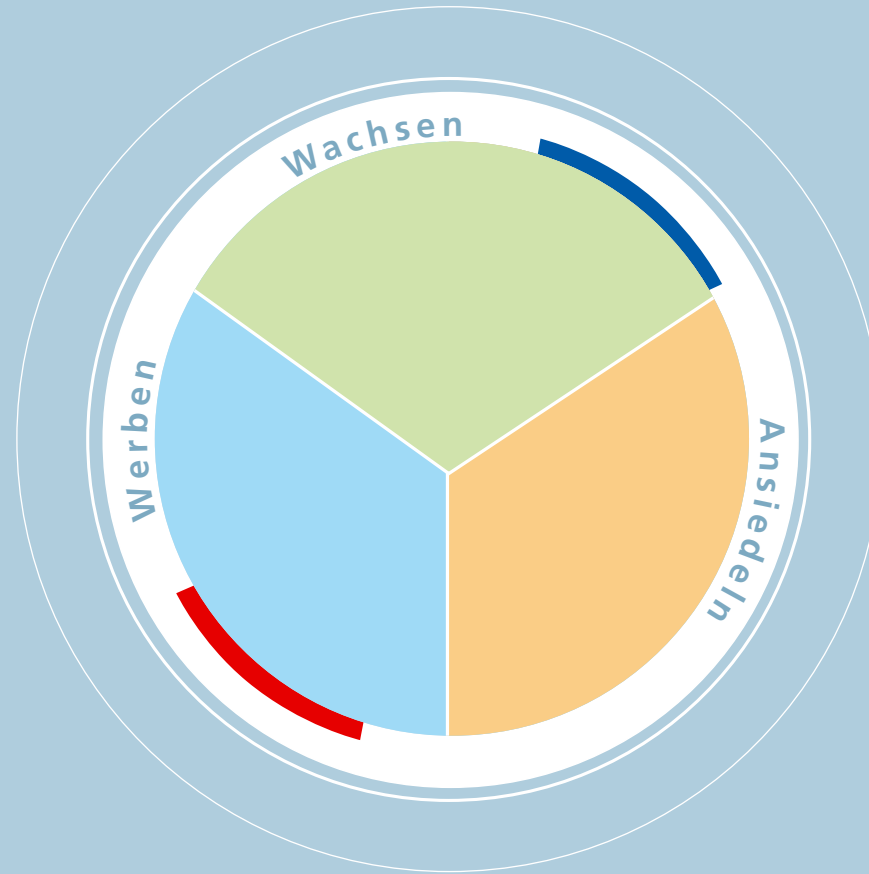


Geschäftsbericht

2005



Wachsen

Gute Voraussetzungen für Expansion in Rostock.....7

Ansiedeln

Hansestadt ist sicherer Hafen für Investoren.....17

Werben

Rostock Business weckt nachhaltiges Interesse.....25

Ausblick auf 200633
Ertragslage 2005.....36
Rostock Business im Porträt36

Grußwort

Unsere Potentiale konsequent nutzen

2



Rostock als Tor zum Ostseeraum gehört zu einer der wirtschaftlich aufstrebenden Regionen Europas. Hier kreuzen sich die Achsen Kopenhagen-Berlin und Hamburg-Stettin. Wasser-, Land- und Luftwege sind intelligent miteinander verknüpft und entsprechen allen logistischen Anforderungen. Der optimal gelegene Seehafen konnte seinen Umschlag in den vergangenen Jahren kontinuierlich auf 23 Millionen Tonnen jährlich steigern.

Ideale Voraussetzungen also für die maritime Verbundwirtschaft und den maritimen Tourismus. Und sie werden tatkräftig genutzt. Direkt an der Kaikante im Überseehafen baut der Weltkonzern Liebherr seit 2005 riesige Kräne. Am anderen Warnowufer setzt das neue Warnemünde Cruise Center internationale Maßstäbe. Schon 2005 begrüßte das schöne Seebad mehr Traumschiffe als jeder andere Hafen in Deutschland. 150 Anläufe in diesem Jahr werden den

Rekord toppen. Besonders stolz sind wir auf das hier beheimatete Erfolgsunternehmen AIDA Cruises. Die Nummer Eins der deutschen Kreuzfahrt-Reedereien bündelt ihre Kompetenzen seit 2005 vollständig an der Warnow. Außerdem hat sich die Hansestadt zum führenden Dienstleistungszentrum im Nordosten entwickelt.

Rostock ist ein Standort der Herausforderungen und Perspektiven. Eine aktuelle Studie der Bertelsmann-Stiftung bescheinigt der Hansemetropole überdurchschnittliches Wachstumspotential. Das unterstreichen auch die Unternehmen, die in Rostock auf Expansion setzen. Allein die Call-Center-Dienstleister HanseNet und adm sowie das Lidl Logistikzentrum schufen im Jahr 2005 über 600 nachhaltige Arbeitsplätze. Ein Großteil dieser neuen Jobs geht auch auf die intensive Betreuung Rostock Business zurück.

In Rostock ist Treffpunkt immer das Wasser. Events wie die Hanse Sail, die Warnemünder Woche und andere hochkarätige Segelwettbewerbe begeistern jedes Jahr Hunderttausende Gäste und Aktive aus ganz Europa. Schon jetzt bereiten wir uns gemeinsam auf den G8-Gipfel in Heiligendamm 2007 vor, wenn unsere reizvolle Region im Fokus der Welt liegt. Rostock hat viele Chancen.



Roland Methling
Oberbürgermeister der Hansestadt
Rostock

Vorwort

Strategische Beratung für nachhaltiges Wachstum



In Zeiten des Wandels und des internationalen Standortwettbewerbs präsentiert sich die Hansestadt Rostock als Wirtschafts- und Innovationsmotor im Nordosten. Mit der Gesellschaft für Wirtschafts- und Technologieförderung ist die Stadt einen entscheidenden Schritt in Richtung einer modernen Wirtschaftsförderung gegangen. Seit dem Jahr 2003 ist Rostock Business der Ansprechpartner, der die Belange der lokalen Wirtschaft aufgreift und umsetzt, der die Hansestadt nach außen und innen präsentiert und Investoren aktiv anspricht.

Nur wer global denkt und lokal handelt, hat nachhaltigen Erfolg bei der Standortentwicklung und Investorenwerbung. So kommt es nicht darauf an, als Wirtschaftsstandort immer der Erste zu sein, sondern vielmehr durch Kreativität, Kompetenz und Glaubwürdigkeit Investoren zu begeistern. Die Wirtschaftsförderung durch Ros-

tock Business hat auf genau diese Weise im dritten Jahr ihres Bestehens zu einer stabilen und guten Position bei der Entwicklung der Wirtschaftskraft geführt.

Die Erfolge lassen sich nicht nur an den beeindruckenden Zahlen und Fakten in diesem Geschäftsbericht nachlesen, sondern auch im Stellenmarkt der Tagespresse. Sie gehen zuallererst auf eine gezielte Bestandsentwicklung zurück. Durch strategische Beratung von über 130 lokalen Unternehmen zu Investitionsvorhaben, Qualifizierungsprogrammen und Immobiliensuche wurden zahlreiche Arbeitsplätze gesichert oder neu geschaffen. Selbstverständlich trugen auch die Neuansiedlungen namhafter Firmen zu dieser erfreulichen Bilanz bei.

Auch in Sachen Standortmarketing hat Rostock Business das Thema Wirtschaftsförderung in Rostock neu defi-

niert. Höhepunkte 2005 waren der Wirtschaftstreff »Business meets Hanse Sail« und der Auftritt auf der Immobilien- und Standortmesse EXPO REAL in München, die das Image der Hansestadt als Wirtschaftsstandort weiter befördert haben. Daneben halfen die Immobilientage sowie auch das durch uns unterstützte Event »Nächste Haltestelle Job«, die Branchen am Standort zu stärken.

Im Namen der Gesellschafter bedanke ich mich beim gesamten Team von Rostock Business und wünsche ihm weiterhin viel Erfolg.

Jochen Bruhn
Geschäftsführer der Rostocker Versorgungs- und Verkehrsholding GmbH

Management Summery

Kräftige Impulse für die Wirtschaft

4



In Rostock hat die gezielte Wirtschaftsförderung im dritten Jahr ihres Bestehens zu einer stabilen und guten Position bei der Entwicklung der Wirtschaftskraft wie auch des Arbeitsmarktes geführt und eine solide Ausgangssituation für die kommenden Jahre geschaffen. Wirtschaftsförderung 2005 bedeutete für uns, dass die Strategie in Verbindung mit der wachsenden Dynamik der wirtschaftlichen Entwicklung Rostocks Früchte trägt. Die ganzheitliche Verzahnung sämtlicher Aktivitäten aus den Bereichen Bestandsentwicklung sowie Akquisition mit dem Standortmarketing der Regionalen Marketinginitiative ist dabei ein Erfolgsmodell. Ob etabliertes oder neues Unternehmen - wichtig ist für beide, sich erfolgreich an einem Standort zu entwickeln, der ihnen maßgeschneiderte Lösungen bietet.

Insgesamt 2.400 Firmen wurden von der Wirtschaftsförderung Rostock in 2005 unter anderem auf Messen und

Veranstaltungen im deutschsprachigen Raum angesprochen. 43 Unternehmen haben sich von den Vorzügen und Qualitäten der Hansestadt direkt vor Ort überzeugt. Die acht daraus resultierenden Ansiedlungserfolge mit einem Arbeitskräftepotential von 760 Mitarbeitern zeigen, dass Rostock ein chancenreicher Standort für Unternehmen ist.

Für neue Impulse sorgten besonders die expandierenden Unternehmen der Hansestadt, die mit ihrem Bedarf an Betreuung Rostock Business vor neue Aufgaben stellten. Unternehmen, die den Standort kennen und schätzen, schaffen schneller neue Jobs, wenn sie aktiv in ihrer Entwicklung begleitet werden. Dabei zählen vor allem Schnelligkeit bei Entscheidungen, attraktive Immobilien und ein Potential an qualifizierten Arbeitskräften. Rostock Business entwickelte in Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern wie der Bundesagentur für Arbeit und den Unter-

nehmen Modelle, wie die Expansion sichergestellt werden konnte. So schaffte unter anderem die sehr intensiv durch die Wirtschaftsförderung betreute Airbus-Zulieferer Rücker Aerospace GmbH weitere 120 qualifizierte Arbeitsplätze für Ingenieure in Rostock.

Manche Großansiedlung von Rostock Business, wie zum Beispiel HanseNet (Ende 2004) oder adm (Anfang 2005) sowie das LIDL-Logistikzentrum (Mitte 2005), wirkten sich besonders entlastend auf den Arbeitsmarkt aus.

Gemeinsam mit ansässigen Unternehmen für den Standort Rostock werben und neue Unternehmen begeistern – das war ein weiterer Meilenstein in der Intensivierung der Wirtschaftsförderung. Ein professionelles und umfassendes Marketing gehört dazu, um die Unternehmen von den Standort-Qualitäten zu überzeugen. Neue Impulse ergaben sich aus der Partnerschaft mit der Regionalen

Wirtschaftsförderung in Rostock hat einen Namen: Rostock Business

Marketinginitiative e.V.: Projekte wie die Branchenfrühstücke oder die erstmals in Rostock stattfindenden »Business After Hours« sorgten für eine stärkere regionale Identifikation.

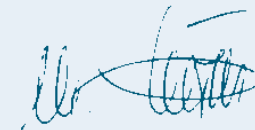
Das Hineinwachsen in die Region Rostock ist ein Ziel unserer Arbeit. Schon heute vermittelt Rostock Business einen Teil seiner Anfragen von Investitionsinteressierten Firmen in die Region - aus Gründen der Kostenoptimierung oder weil diese nur von der Region abgedeckt werden können. Durch dieses Vorgehen können wir die komplette Wertschöpfungskette von Investoren-Profilen abdecken. Dies ist gerade möglich aufgrund der Doppelfunktion von Rostock Business und Regionaler Marketinginitiative. Daraus lässt sich aber aktuell noch kein Alleinvertretungsanspruch für die Wirtschaftsförderung der Region ableiten. Die enge Zusammenarbeit mit den Unternehmen vor Ort und das neu aufgebaute Marketing zeigen erste

Erfolge: Mehr Unternehmen interessieren sich für Rostock. Der Liebherr-Zulieferer Rottach sowie das Lidl-Logistikzentrum stehen exemplarisch für die steigende Attraktivität des Standorts.

Die Gesamtinvestitionen aller bislang von Rostock Business betreuten Unternehmen betragen über 35 Millionen Euro. Höhepunkt der vielfältigen Messeauftritte in 2005 war der wiederholte Auftritt der Region Rostock auf der Münchner Gewerbeimmobilienmesse Expo Real, dieses Mal in egalitärer Form mit dem Land.

Auch neue Wege im Aufzeigen von Ergebnissen werden beschritten: In Zusammenarbeit mit der IHK zu Rostock wird eine umfassende und bundesweit bislang einzigartige Ergebnisqualifizierung der Wirtschaftsförderaktivitäten von Rostock Business geplant. Mit Hilfe von makro- und mikroökonomischen Strukturdaten sollen die Leistungen und Ergebnisse

unserer Arbeit dargestellt werden. Dies dient dazu, in Zeiten knapper Haushalte den Politikern der Hansestadt Rostock den wirtschaftlichen Mehrwert einer Investition in das Thema Wirtschaftsförderung an die Hand zu geben. Eine gute Zusammenarbeit mit allen Partnern wie Unternehmen, Politik und Verwaltung ist Grundlage, um sich im internationalen Wettbewerb behaupten zu können. Hier möchten wir uns bei allen Beteiligten für die erfolgreiche Zusammenarbeit bedanken. Gemeinsam für mehr Business in Rostock.



Michael Sturm
Geschäftsführer Rostock Business

Die Handelskette LIDL eröffnete 2005 im Rostocker Hafen ein Logistik- und Warenverteilzentrum für den gesamten norddeutschen Raum.





Wachsen


Gute Voraussetzungen für
Expansion in Rostock



Thomas-Marco Steinle
Geschäftsführer adm GmbH

Als führender Dienstleister in der Kommunikationsbranche ist für ein Unternehmen wie adm besonders die gute Verfügbarkeit von qualifizierten Mitarbeitern von Bedeutung. Das Angebot an gut ausgebildeten Arbeitnehmern erleichtert die Einhaltung von Qualitätsstandards, an die wir im Zusammenhang mit der Zertifizierung gemäß DIN ISO 9001:2000 gebunden sind. Hier bietet der Standort mit der Unterstützung von Rostock Business beste Perspektiven. Schon jetzt ist Rostock ein wichtiges Standbein unserer Unternehmensgruppe. Die weiteren Expansionspläne werden die Bedeutung noch steigern.





Die Dienstleistungswirtschaft zählt zu den Boombranchen an der Warnow. Allein in den Service-Centern entstanden 2005 Hunderte neue Arbeitsplätze.

Wachsen: Gute Voraussetzungen für Expansion in Rostock

Die Erfolge, die Rostock Business vorzuweisen hat, sind gerade das Ergebnis einer intensiven Bestandsentwicklung. Durch gezielte Branchenpflege sowie Beratung zu Investition, Qualifizierung oder Standortsuche wurden Arbeitsplätze gesichert und neu geschaffen. Vor allem die Schlüsselbranchen haben große Wachstumspotentiale. Diese zu erkennen und gezielt für die Unternehmen zu nutzen, sieht Rostock Business als Chance für eine dynamische Wirtschaftsentwicklung in Rostock.

Im Jahr 2005 betreute Rostock Business über 130 Anfragen und Projekte von Unternehmen aus dem Bestand, für die in enger Zusammenarbeit mit lokalen Partnern wie der Agentur für Arbeit, dem Landesversorgungsamt und Immobilienentwicklern Mitarbeiter gefunden wurden.

Der Beratungsbedarf konzentrierte sich vorwiegend auf die Bereiche:

- Unterstützung in der Erteilung von Genehmigungen
- Hilfe bei der Recherche nach geeigneten Gewerbestandorten
- Entwicklung von maßgeschneiderten Lösungen für die Finanzierung und Förderung
- Betreuung bei der Gewinnung und Qualifizierung von Arbeitskräften

An der Schnittstelle zwischen Wirtschaft und Stadt agiert Rostock Business als Dienstleister für die Unternehmen und die Verwaltung. Gerade im Vorfeld einer Investitionsentscheidung erwarten die Investoren umfangreiche Informationen und schnelle Entscheidungen in Bezug auf genehmigungsrelevante Prozesse.









Hier haben Rostock Business und die Stadtverwaltung ihre Zusammenarbeit intensiviert.

Rostock Business intensivierte 2005 die branchenorientierte Arbeit. Im Mittelpunkt der Aktivitäten standen vor allem die

- Dienstleistungswirtschaft
- Offshore-Windenergie-Industrie
- Immobilienwirtschaft
- Luft- und Raumfahrt
- Gesundheitswirtschaft

Bestandsentwicklungen 2005

10

	Service-Center zur Bearbeitung von Buchungsanfragen für Costa Crociere und AIDA Cruises	Jobs: 120 Mitarbeiter Zuwachs 2005: 20 Mitarbeiter
	International operierender Anbieter von virtueller Produktentwicklung für High-Tech-Engineering, Hauptsitz Wiesbaden Vergrößerung der Mitarbeiterstruktur zur Realisierung von Airbusaufträgen Unterstützung bei der Suche nach Ingenieuren, Expansions- und Standortberatung	Jobs: 70 Ingenieure Zuwachs: 80 Ingenieure Perspektive 2006: 40 Mitarbeiter
	Luft- und Raumfahrt, Erstellung von technischen Dokumentationen, Leitfäden und technische Handbüchern Unterstützung bei der Rekrutierung und Qualifizierung von Mitarbeitern	Jobs: 30 Ingenieure Perspektive 2006: 40 Mitarbeiter
	Führender Spezialist im Aerospace Engineering, EADS-Tochter mit Schwerpunkten Simulation, Entwicklung von Software und mechanischen Komponenten Unterstützung bei der Suche nach einem neuen Standort, Entwicklung eines Campuskonzeptes für »Denkende Dienstleister« mit RST als Ankermieter	Jobs: 100 Ingenieure Perspektive 2006: 20 Mitarbeiter
	Ansiedlung eines Logistik- und Warenverteilzentrums für Mecklenburg-Vorpommern, nördliches Brandenburg und östliches Schleswig Holstein - Eröffnung 2005	Jobs: 170 Mitarbeiter
	Tochterunternehmen der Telecom Italia Ansiedlung eines Service- und Kundenbetreuungszentrums für die Produktbereiche, Back Office Funktionen, Eröffnung 2005 Aktive Unterstützung bei der Mitarbeiterrekrutierung und Kundengewinnung	Jobs: 210 Mitarbeiter (> 500 in der Perspektive)
	Globaler Medizintechnik- und Gesundheitsdienstleister, Fokus auf Dialysetechnik, Blutkomponententechnik und Gesundheitsdienstleistungen Übernahme der Teraklin AG im TZW Rostock Intensive Standort- und Expansionsberatung	Jobs: 30 Mitarbeiter
	Weltweit führender Anbieter von Windkraftanlagen, Fokus auf Windkraftanlagen mit großer Leistungsklasse Unterstützung bei Flächen- und Expansionsthemen, Hilfe bei der Arbeitskräfterekrutierung und Koordination der Weiterbildung	Jobs: 380 Mitarbeiter Perspektive 2006: 35 Mitarbeiter
	Indisches Unternehmen, weltweit führender Produzent von Windkraftturbinen; Kernkompetenz in Rostock sind die Entwicklung und das Design von Windkraftanlagen Unterstützung bei der Planung eines Entwicklungszentrums in Rostock mit über 100 Ingenieuren, integrierte Standort- und Qualifikationsberatung	Jobs: 40 Mitarbeiter Perspektive 2006: 100 Mitarbeiter
	Produzent exklusiver Badlösungen für den Hotel-, Krankenhaus- und Seniorenbereich Rettung des angeschlagenen Unternehmens durch Buy-out, intensive Förder- und Arbeitskräfteberatung	Jobs: 40 Mitarbeiter

Dienstleistungswirtschaft: Der Jobmotor gewinnt an Fahrt

Rostock entwickelte sich in den vergangenen Jahren zu einem Top-Standort der kommunikativen Dienstleistungen. Mit 21 Service-Centern und über 2.250 Mitarbeitern ist die Branche ein boomender Wirtschaftszweig an der Warnow. Mittlerweile arbeiten über 3,1% aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in den Service Centern. Tendenz steigend. Allein adm, HanseNet und GFP-Dialog benötigen mittelfristig ca. 600 Mitarbeiter. Auch länger etablierte Unternehmen wie Transcom, telegate oder Burda Direct fragen kontinuierlich nach Personal.

Um den wachsenden Bedarf bedienen zu können, schuf Rostock Business neue Instrumente in Kooperation mit lokalen und regionalen Partnern, u.a. mit der Bundesagentur für Arbeit, mit lokalen Bildungsträgern, dem Land Mecklenburg-Vorpommern und der Landesagentur MV4YOU.

Im April 2005 fanden bereits zum zweiten Mal die »Tage der offenen Tür« in den Rostocker Service-Centern statt. Wie schon im Vorjahr war die Besucherresonanz enorm. An drei Tagen konnten sich Interessenten über den Arbeitsplatz eines »Call Center Agent« und weitere Beschäftigungsmöglichkeiten in dieser Wachstumsbranche informieren. Vertreter der Unternehmen und der Agentur für Arbeit gaben den Besuchern praxisnahe Informationen.

Auch die außergewöhnliche Aktion »Nächste Haltestelle Job« machte auf die Entwicklungspotentiale der Branche neugierig. Die erfolgreiche Jobbörse im November 2005 wurde gemeinsam von Rostock Business, der Agentur für Arbeit und der Telemarketing Initiative Mecklenburg Vorpommern initiiert. Zunächst konnten sich die Interessenten im Berufsinformationszentrum (BIZ) über die vielfäl-

tigen Jobangebote informieren. Anschließend brachte sie ein von Prominenten begleiteter Bus-Shuttle direkt zu den Service-Centern. Dort konnten sich die Besucher persönliche Eindrücke vom Arbeitsumfeld und der Arbeitsweise verschaffen sowie ihre Bewerbungsunterlagen abgeben. An der Aktion beteiligten sich eingesessene Unternehmen wie Burda Direct, Transcom WorldWide Rostock und telegate. Aber auch neue Unternehmen wie adm(r), GFP-Dialog und HanseNet nutzten diese neue Plattform als Instrument der Personalrekrutierung.

Offshore-Windenergie-Industrie: Rückenwind für attraktives Cluster

Die Zukunft dreht sich schon bald auf dem Wasser. Zwei Offshore-Windparks in der Ostsee wurden bereits genehmigt und weitere sollen folgen.

Die Entwicklung des Offshore-Windkraft-Marktes in Deutschland vollzog sich 2005 in großen Schritten. Auch für die Windparks »Baltic 1« und »Kriegers Flak« in der Ostsee wurden bereits die Genehmigungen erteilt. Vor diesem Hintergrund hat Rostock alle Chancen, sich als Offshore-Zentrum an der Ostsee zu positionieren. Mit den bereits geplanten und zukünftigen Projekten können sich wirtschaftliche Erfolge in Form von Investitionen einstellen.

Rostock Business begleitete die Entwicklung aktiv als Koordinator des Offshore-Planungskreises, in dem die Unternehmen der Region die Umsetzung der ersten deutschen Offshore-Windparks in der Ostsee planen. Auf nationalen und internationalen Veranstaltungen und Messen präsentierte Rostock Business multimedial das »Offshore Energies Competence Network Rostock«. Auch auf der internationalen Branchenmesse HUSUMwind im September 2005 war die Network-

Präsentation der Höhepunkt im Bereich des Clustermarketings für die Offshore-Industrie. Im Rahmen der weltweit größten Windenergie-Messe lud das Netzwerk über 300 Unternehmen zu einem Standempfang ein. Mehr als 100 Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung wurden begrüßt. Die HUSUMwind 2005 zählte 520 Aussteller und ca. 15.000 Fachbesucher.

Bereits im Juli 2005 gaben die Mitglieder des Offshore-Planungskreises dem »Offshore Energies Competence Network Rostock« die rechtliche Struktur eines Vereins. Neun Unternehmen gründeten auf Initiative von Rostock Business den Verein mit dem Ziel, die Organisation der interdisziplinären regionalen und überregionalen Zusammenarbeit von Unternehmen, Einrichtungen und Institutionen aus dem Bereich der Offshore-Windenergie zu bündeln und die positive Wahrnehmung der Offshore-Wirtschaft als innovativer und strukturbe-

stimmender Wirtschaftszweig durch eine aktive Öffentlichkeitsarbeit zu fördern. Als Plattform für Unternehmen der gesamten Wertschöpfungskette Offshore-Windenergie soll der Verein zur ganzheitlichen Präsentation der vorhandenen Kompetenzen in der Region Rostock dienen. Ansässige Unternehmen sollen gestärkt und neue Unternehmen angesprochen werden. Das Wirtschaftsministerium unterstützt Rostock als Motor der Entwicklung und fördert die Aktivitäten von Rostock Business.



Immobilienwirtschaft: Solide Basis für aufstrebenden Standort



Andocken an der Warnow: Auf der Silohalbinsel (links) entsteht das größte maritim-touristische Zentrum des Landes. Auf der benachbarten Holzhalbinsel (oben) wächst ein attraktives Viertel zum Wohnen, Arbeiten und Erholen.

Immobilien repräsentieren Attraktivität, Dynamik und Wandlungsfähigkeit der Hansestadt. Geeignete Gewerbeflächen sind Grundvoraussetzung für die Ansiedlung und Expansion von Unternehmen. Rostock Business fördert daher mit neuen Angeboten und Ideen aktiv die Entwicklung und Wahrnehmung des Immobilienstandortes Rostock.

Erster und zweiter Immobilientag Rostock

Im Jahr 2005 lud Rostock Business erstmals zu Immobilientagen ein, um mit lokalen und überregionalen Projektentwicklern ins Gespräch zu kommen und die Leistungsfähigkeit der Stadt im Immobilienbereich darzustellen. Die erste Veranstaltung unter dem Motto »Leuchtturmprojekte - Erfolgreiche Planung und Vermarktung von Gewerbeimmobilien« informierte über die neuesten Trends und Projekte in der Region. Der zweite Immobilientag im November 2005 beschäftigte sich mit Ge-

werbeansiedlungen sowie attraktivem Wohnen und Leben am Wasser. Ausgehend von den Entwicklungen in anderen Städten, zum Beispiel der HafenCity Hamburg, gaben die Immobilientage neue Impulse für die Weiterentwicklung des Wirtschaftsraumes. Über 800 Entscheider aus der Immobilienwirtschaft wurden eingeladen.

Immobilienportal Region Rostock

Das Immobilienportal www.immobilienportal-regionrostock.de entwickelte Rostock Business zu einem erfolgreichen Instrument für das Binnen- und Außenmarketing. Hier können sich interessierte Unternehmen schnell und unkompliziert über aktuelle Angebote informieren. Die Bestandsentwicklung unterstützt kommunale und private Eigentümer von Gewerbeimmobilien und Flächen aktiv in der Vermarktung, indem sie die Möglichkeiten im Internet darstellt und die Interessen von Investoren bedarfsgerecht und entsprechend des

Baurechtes bündelt. Beim Betreiben der Datenbank kooperiert Rostock Business mit den Landkreisen Güstrow und Bad Doberan. 2005 fanden mehrere Arbeitstreffen mit den Wirtschaftsförderern beider Landkreise statt.

Spezialimmobilien

Die bedarfsgerechte Erstellung von Angeboten für Neubauten spielt im nationalen und internationalen Standortwettbewerb eine immer größere Rolle. Statt selbst zu bauen, suchen viele Unternehmen Standorte mit passgenauen Gebäuden, die ihren Anforderungen entsprechen und kurzfristig gemietet werden können. Um ihnen adäquate Lösungen anbieten zu können, bündelte Rostock Business 2005 erstmals das Know-how und die Kapazität von Partnern aus der Bauwirtschaft, der Immobilienwirtschaft und der Finanzwirtschaft. Gemeinsam entwickelten sie Angebote für Neubauprojekte. So wurde beispielsweise für ein Maschinenbau-

Luft- und Raumfahrt: Aufwind für intelligenten Campus

Unternehmen ein maßgeschneidertes Angebot für eine Montagehalle erstellt - in Zusammenarbeit mit der Deutschen Immobilien AG, der Stahlbau Stieblich GmbH und der Inros Lackner AG.

Gewerbeflächen im Flächen-nutzungsplan

Rostock Business beteiligte sich 2005 aktiv am Prozess zur Erstellung des Flächennutzungsplanes der Hansestadt Rostock. So wurden Rostocker Unternehmen in die Diskussion eingebunden und mehrere Abstimmungsgespräche mit der Verwaltung durchgeführt, um diese im Prozess der Abwägung der Einwendungen zu unterstützen. Gemeinsam mit der Hafenenwicklungsgesellschaft Rostock mbH wurden die Interessen einer langfristigen wirtschaftlichen Entwicklung im Gebiet des Seehafens vertreten. Hier sollen künftig Genehmigungsprobleme vermieden werden, um für die Unternehmen Planungssicherheit zu erlangen. Der Beirat von Rostock Business wurde aktiv in diese Diskussionen einbezo-

gen und setzte sich für die Belange der Wirtschaft in der Flächennutzungsplanung ein.

Hafenabende Leipzig und Malmö

In der Tradition der Hafenabende 2004, auf denen Rostock Business gemeinsam mit der Hafen-Entwicklungsgesellschaft für den multimodalen Logistikstandort Rostock warb, stellte Rostock Business die Chancen und Potentiale des maritimen Wirtschaftsstandortes in Leipzig vor. Mit ca. 50 Teilnehmern aus Sachsen und 20 lokalen Logistikunternehmen gab es interessante Gespräche über Rostock als Drehscheibe an der Ostsee. In Kooperation mit der Region Rostock Marketing Initiative e.V. präsentierte sich die Region Rostock erstmals international im Rahmen des Regionalmarketings im schwedischen Hafen Malmö. Hier wurden Kontakte zur skandinavischen Logistikbranche und Tourismusverbänden geknüpft, um Rostock als Destination für skandinavische Besucher zu positionieren.

Unternehmen der Luft- und Raumfahrt entwickeln sich in Rostock schon seit einigen Jahren erfolgreich. Kontinuierlich bauen sie ihre Kompetenz im Bereich Ingenieurdienstleistungen aus. So erweiterte die Rücker AG massiv ihren Standort. Neuunternehmen wie die Luratec AG entschieden sich für Rostock als neuen Produktionsstandort. Um das Wachstum weiterhin zu sichern, verfolgt Rostock Business gemeinsam mit lokalen Partnern offensiv das Konzept des »Campus Denkende Dienstleistung«. Es bündelt die Kompetenzen von Unternehmen und stärkt damit die Position Rostocks als Kompetenzzentrum der Luft- und Raumfahrtbranche - speziell für Airbus. Ein Gespräch mit dem Personalvorstand von Airbus in Hamburg wurde Ende 2005 vorbereitet, um Rostock als Cluster für Ingenieur-Dienstleister bei Airbus zu positionieren. Die Marketingkooperation mit den Unternehmen wurde verstärkt: Mit den Planungen zu gemeinsamen Messeauftritten, wie auf der AIX Aircraft Interiour, oder zur Erstellung einer Branchenbroschüre »Luft- und Raumfahrt« wurde begonnen.



Wolfgang Rücker AG
Geschäftsführer Rücker AG

Wir haben im letzten Jahr die Mitarbeiterzahl unseres Standortes in der Hansestadt verdoppelt. Hier findet man flexible, engagierte und gut ausgebildete Arbeitskräfte, die den Anforderungen in der Luft- und Raumfahrt gewachsen sind.

Rostock bietet beste Voraussetzungen für die Gesundheitswirtschaft. Natürliche Reichtümer, ein bekanntes Seebad und traditionsreiche Einrichtungen wie die Universitätskliniken gehen eine wohltuende Verbindung mit einer hochwertigen Hotellerie ein.

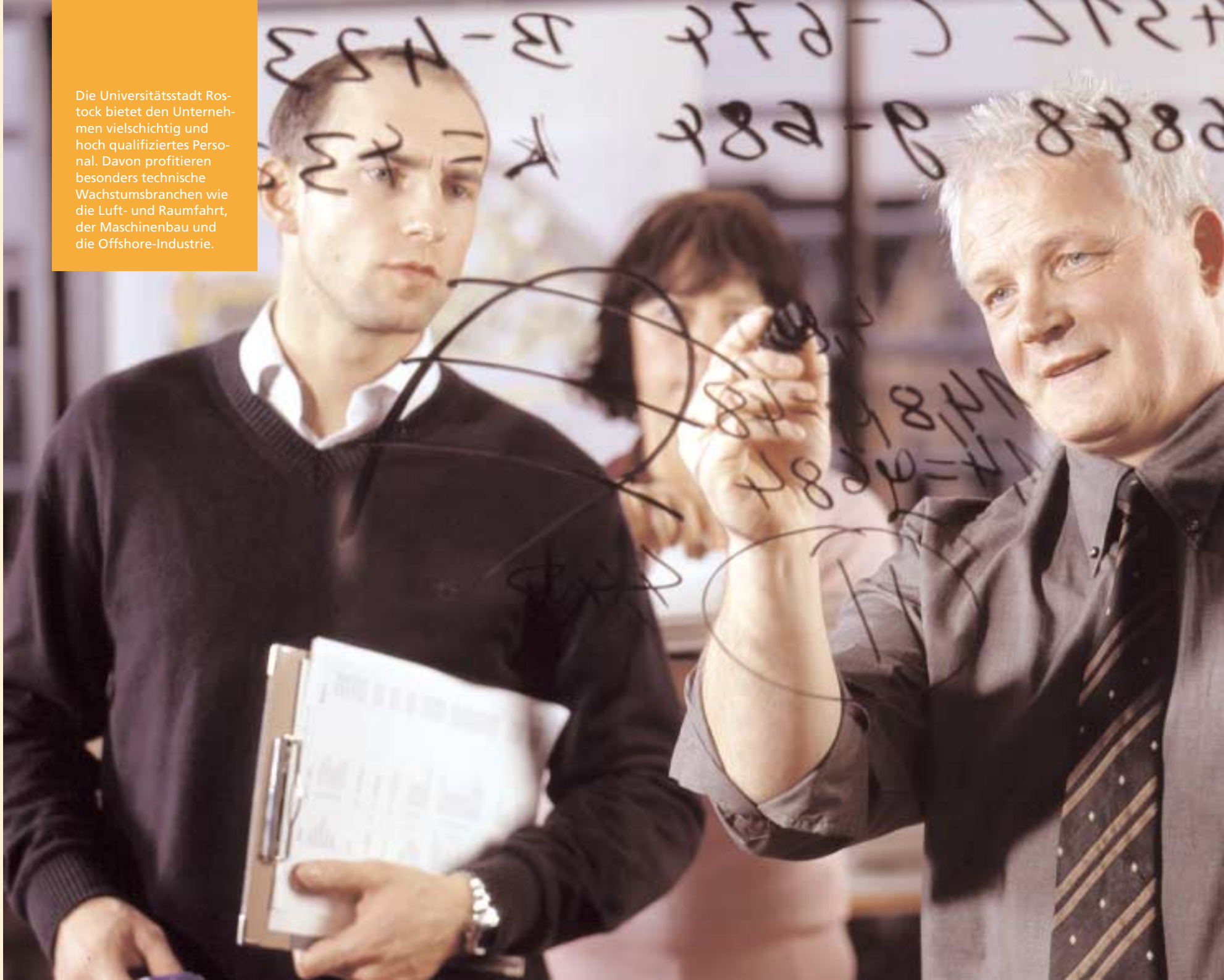
Gesundheitswirtschaft: Gutes Klima für kräftiges Wachstum

Durch die Symbiose von medizinischer Infrastruktur, Natur, Wellness-Angeboten und gesunden regionalen Produkten kann sich Rostock zu einem internationalen Zentrum der Gesundheitswirtschaft entwickeln.

Das Land empfing am 7. und 8. Dezember 2005 rund 600 Gäste aus Deutschland und Skandinavien zur Branchenkonferenz der Gesundheitswirtschaft in Rostock. Die Veranstaltung im Hotel »Yachthafenresidenz Hohe Düne« widmete sich dem Megatrend Gesundheitswirtschaft als Wachstumsmarkt. Rostock Business informierte an einem eigenen Messestand über den Gesundheits- und Wellnessstandort am Meer.



Die Universitätsstadt Rostock bietet den Unternehmen vielschichtig und hoch qualifiziertes Personal. Davon profitieren besonders technische Wachstumsbranchen wie die Luft- und Raumfahrt, der Maschinenbau und die Offshore-Industrie.





Ansiedeln

Hansestadt ist sicherer
Hafen für Investoren



Die Akquisition betreute im Jahr 2005 insgesamt 86 Ansiedlungsprojekte mit einem Arbeitskräftepotential von über 4.000 Arbeitsplätzen. Knapp 10% der Projekte (8 Projekte) wurden erfolgreich angesiedelt und repräsentieren ein Rekrutierungspotential von 760 Mitarbeitern und Investitionen in Höhe von 4,2 Mio. Euro.

Der Dienstleistungsbereich hat mit 48% das größte Arbeitskräftepotential, dicht gefolgt vom Bereich Industrie und Offshore mit 40%. Die Werte zeigen, dass Rostock ein sich positiv entwickelnder Dienstleistungs- und Industriestandort ist. Aber auch im Bereich Transport / Verkehr / Logistik mit 8% sowie 4% im Bereich Nahrungsmittel / Life Science zeigt sich die Wachstumsdynamik und steigende Attraktivität der Hansestadt als Logistikkreuzung und Life-Science-Standort.

Fazit ist, dass Rostock den Unternehmen vielschichtig qualifiziertes Personal zur Verfügung stellen kann. Diesen entscheidenden Standortvorteil schätzen die Unternehmen an der Stadt. Herausforderung wird auch in Zukunft sein, das richtige Personal zu attraktiven Konditionen bieten zu können.

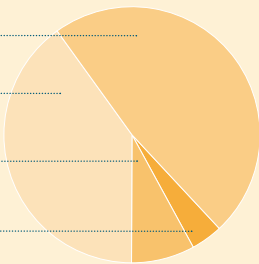
Bei zehn Projekten ist die Hansestadt Rostock weiter in der engeren Standortwahl. Knapp die Hälfte der Projekte waren Resultate der Eigenansprache durch Rostock Business, die anderen konnten durch Netzwerkarbeit mit der Wirtschaftsförderung des Landes, Verbänden oder dem Wirtschaftsministerium generiert werden.

48% Dienstleistungen

40% Industrie und Offshore

8% Transport, Verkehr und Logistik

4% Life Sciences und Nahrungsmittel



Arbeitskräftepotential nach Branchen 2005



Branchenschwerpunkte

Die Firma Rottach baute 2005 einen weiteren Produktionsstandort in Rostock auf. Das mittelständische Unternehmen stellt Blechteile für den Weltkonzern Liebherr her, der sich kurz zuvor im Seehafen ansiedelte.

Bei der Ansprache neuer Investoren konzentrierte sich Rostock Business auf die Schlüsselbranchen mit den größten Wachstumsaussichten. Ziel ist es, die Stärken des Wirtschaftsstandortes Rostock als Industrie- und Dienstleistungszentrum sowie als logistische Drehscheibe im Nordosten und als Hightech-Cluster weiter auszubauen.

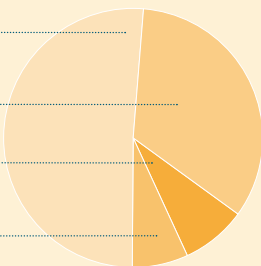
So kamen 44% der Ansiedlungsprojekte aus dem Wertschöpfungsbereich Industrie und Offshore, 29% aus der Dienstleistungsindustrie. Transport, Verkehr, Logistik und der Bereich Life Sciences und Nahrungsmittel bilden mit insgesamt 13% den dritten Schwerpunkt.

Innerhalb der definierten Branchenschwerpunkte fokussierte sich die Akquisition im Jahr 2005 auf Unternehmen, die die Wertschöpfungskette in Rostock ergänzen. Mit der Firma Liebherr beispielweise hat sich in der Vergangenheit ein Global Player angesie-

delt, der viel Potential für die Ansprache von Zulieferunternehmen bietet, wie der Ansiedlungserfolg der Firma Rottach zeigt. Die Nähe zu Airbus in Hamburg gepaart mit einem großen Bedarf hochqualifizierter Arbeitskräfte bietet darüber hinaus die Chance, weitere Ingenieurdienstleister und Airbuszulieferer zu gewinnen.

Mit der Ansiedlung der Kommunikationsunternehmen HanseNet und adm hat sich Rostock im letzten Jahr weiter als **Dienstleistungsstandort** etabliert. Besonders bei qualitativ hochwertigen Nischen-Dienstleistungen sowie bei »denkenden Dienstleistungen« sieht Rostock Business große Potentiale für Ansiedlungen. Auch als Destination für Outsourcing sowie als Zuliefererwerkbank für internationale Großkonzerne bietet Rostock den Unternehmen gute Möglichkeiten für Expansion.

44% Industrie und Offshore
 29% Dienstleistungen
 7% Life Sciences und Nahrungsmittel
 6% Transport, Verkehr und Logistik



Projektverteilung nach Branchen 2005



Durch die Lage an der Ostsee, die hervorragende Infrastruktur sowie die Nähe zu den Wachstumsmärkten in Skandinavien und Osteuropa gewinnt Rostock auch für die Branche **Transport, Verkehr, Logistik** deutlich an Attraktivität. Die Ansiedlung des LIDL-Logistikzentrums 2004 galt als Initialzündung und wird weitere Logistikzentren nach sich ziehen.

Im Bereich **Industrie** ist die Hansestadt für mittelständische Verarbeitungsunternehmen (Maschinenbau, Metallverarbeitung, Papierindustrie) interessant. Sie schätzen das qualifizierte Personal, die geringeren Kosten und die vorhandene Infrastruktur in Kombination mit der deutschen Rechtsstaatlichkeit.

Für **Offshore-Unternehmen** gehört Rostock zu den ersten Adressen. Die bereits erteilten und die zu erwartenden Genehmigungen für Offshore-Parks an der deutschen Ostseeküste

werden die Investitionen schon in naher Zukunft deutlich vorantreiben.

Life Science-Unternehmen wägen sehr genau ab, ob sie Forschung und Entwicklung bzw. Produktion nach Rostock verlegen. Gründe dafür sind meist die geringe Größe und Kapitalkraft dieser Unternehmen sowie ihre starke internationale Ausrichtung, vor allem Richtung USA. Potentiale sieht Rostock Business in Nischenbereichen wie Biokompatibilität, Biosensorik, Bioimplantate, Tissue Engineering, Molekulare Medizin, Zelltherapie und klinische Pharmakologie. Auf diesen Gebieten hat sich Rostock als Forschungsstandort mit dem Zentrum für Life Science-Automation, dem Proteom Zentrum Rostock, dem Kompetenzzentrum für Biomaterialien sowie dem Biomedizinischen Forschungszentrum international einen Namen gemacht. Auch Marktführer wie die DOT GmbH, die Conventis AG und Gambro sowie das

Metanetzwerk ScanBalt sorgen für einen hervorragenden Ruf. Rostock Business ist sehr zuversichtlich, künftig weitere Life Science-Unternehmen begeistern zu können.

Für alle Branchen gilt: Rostock muss den Unternehmen auch in Zukunft ausreichend qualifiziertes Personal und moderne Immobilien zur Verfügung stellen, um die Attraktivität der Hansestadt im allgemeinen Standortwettbewerb weiter zu erhöhen.

Neuansiedlungen 2005 im Überblick

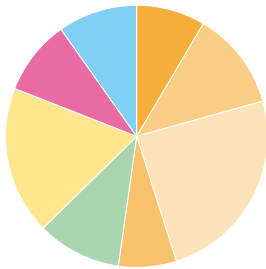
	<ul style="list-style-type: none"> → Agentur für Dialogmarketing → größtes privat geführtes Call Center-Unternehmen mit mehr als 1.500 Mitarbeitern an 3 Standorten → Service-Center in Rostock 	<p>Jobs: 300 MA (> 600 in der Perspektive) Investition: 830.000 €</p>
	<ul style="list-style-type: none"> → Medizintechnikunternehmen mit Schwerpunkt Elektromedizintechnik → ansässig im TZW Warnemünde 	<p>Jobs: 10 MA Investition: 900.000 €</p>
	<ul style="list-style-type: none"> → Outbound-Service Center → Kundenbetreuung, Neukundengewinnung, Bestell-Hotlines → ansässig in Warnemünde 	<p>Jobs: 15 MA (30 MA in der Perspektive) Investition: 100.000 €</p>
	<ul style="list-style-type: none"> → Liebherr-Zulieferunternehmen, Spezialunternehmen der Blechverarbeitung → Werkstraße 	<p>Jobs: 12 MA Investition: 600.000 €</p>
	<ul style="list-style-type: none"> → Airbus-Zulieferunternehmen auf dem Gebiet der Faserverbundstoffe → Ingenieursdienstleistung und Produktion → ansässig im TZW Warnemünde 	<p>Jobs: 15 MA (30 MA in der Perspektive) Investition: 510.000 €</p>
<p>Logo Forst Tec GmbH</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Neugründung → Produktion und Montage von land- und forstwirtschaftlichen Maschinen → Standort TIC 	<p>Jobs: in 2 Jahren auf 40 MA wachsend Investition: 670.000 €</p>
<p>Logo GSD-Kurierdienst</p>	<ul style="list-style-type: none"> → in MV tätiger Kurierdienst mit 80 Mitarbeitern → Hauptsitz Stralsund → Eröffnung Niederlassung Rostock 12/05 	<p>Jobs: 15 MA Investition: 100.000 €</p>
<p>diehl</p>	<ul style="list-style-type: none"> → Aufbau einer Niederlassung für Ingenieursdienstleistungen als Systemlieferant für Airbus → ARAG-Gebäude 	<p>Jobs: 30 MA Investition: ca. 500.000 €</p>
<p>Gesamt</p>		<p>Jobs: 760 MA Investition: 4,2 Mio.</p>

Gute Kontakte

Insgesamt wurden über 2.400 Unternehmen auf Messen und Veranstaltungen durch Rostock Business direkt und persönlich angesprochen und in die Kontaktdatenbank eingepflegt. Im Leistungsvertrag waren **1.300** neue Kontakte festgelegt.

22

- 205 Life Sciences & Nahrungsmittel
- 290 Dienstleistungen
- 590 Industrie & Offshore
- 170 Transport, Verkehr & Logistik



- 250 Akquisitionsreisen
- 440 Hanse Sail 2005
- 220 Expo Real & Immobilientage
- 235 Sonstige Kontakte

Neue Direktkontakte 2005

Ansiedlungen resultieren zum Großteil aus einem professionellen und nachhaltigen Kontaktmanagement. Im Jahr 2005 besuchte das Team der Akquisition 14 Branchenmessen und generierten 15 Investitionsprojekte. Insgesamt wurden durch Rostock Business 28 Messen und Veranstaltungen besucht, acht mehr, als im Leistungsvertrag 2005 vorgegeben. Bei 10 Messen war Rostock Business mit einem eigenem Messestand präsent und erfüllte die im Leistungsvertrag festgelegten Vorgaben.

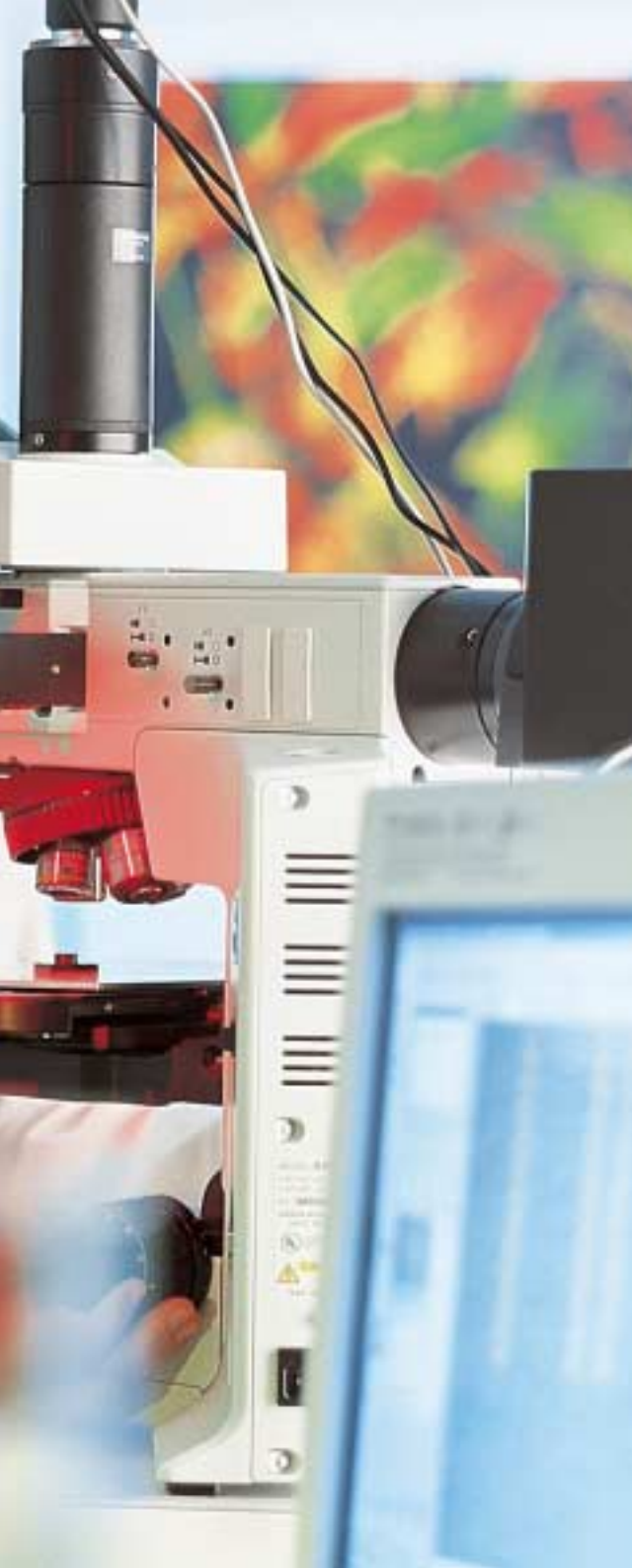
Rostock Business sprach mit Investoren aus Süddeutschland, Skandinavien sowie den Benelux-Staaten. Schwerpunkt waren Wachstumsbranchen bzw. Unternehmen, die eine Ergänzung für die lokale Wertschöpfung darstellen. Hier bietet die enge

Zusammenarbeit mit den lokalen Unternehmen und Forschungseinrichtungen viele Chancen für wertvolle Unternehmenskontakte. Bei der Kontaktrecherche nahm das Akquisitionsteam eine professionelle Firmendatenbank in Anspruch. Außerdem wurden ausgewählte Unternehmen vor Ort besucht - besonders bei existierenden Investitionsprojekten oder zur Kontaktpflege im Rahmen von Messen und Veranstaltungen.

Ziel all dieser Aktivitäten ist es, Rostock in das »relevant set« potentieller Investitionsstandorte bei den Unternehmen einzugliedern, wenn entsprechende Expansionsentscheidungen anstehen.

Life Science-Unternehmen finden in der Hansestadt ein technik- und wissenschaftsfreundliches Klima sowie eine innovative Technologiendlandschaft vor.





Karl-Heinz Sandmann
Geschäftsführer S&N Datentechnik

»Cum machina laborare« steht bei uns für IT-Dienstleistungen in breiter Vielfalt und in bester Qualität. Seit 1990 erfolgreich am Markt und mit meinem Partner Dr. Julius Neumann, kürzlich als weltbesten IT-Trainer von Microsoft gekürt, gehören wir zu den TOP 3-Anbietern in Europa für die zertifizierte Ausbildung im IT-Markt. Mit unserer Erfahrung in der Projektierung von IT-Projekten, der Zusammenarbeit mit dem Landesversorgungsamt sowie Referenzen bei der Aus- und Weiterbildung ist S&N Datentechnik kompetenter Schulungspartner. Durch die Arbeit von Rostock Business hat unser Unternehmen direkt profitiert. So betreuen wir beispielsweise die Qualifizierung der Ingenieure für Diehl Avionik in Rostock. Dies zeigt, dass professionelle Wirtschaftsförderung nicht nur Arbeitsplätze schafft, sondern auch die lokale Wertschöpfung steigert.

Im Kontakt mit den Unternehmen

Zur Vorbereitung von Messen und Veranstaltungen wurden insgesamt über 6.400 Unternehmen und Entscheider durch Mailings kontaktiert. Allein für die ExpoReal wurden über 2.500 Unternehmen und für die Hanse Sail über 1.000 Unternehmen angeschrieben. Die folgende Tabelle zeigt, dass branchenspezifische bzw. aktivitätenspezifische Mailings ein

wichtiger Bestandteil der Arbeit bei Rostock Business ist, um die Unternehmen auf die lokale Branchenkompetenz aufmerksam zu machen bzw. für den Wirtschaftsstandort Rostock zu werben. Es zeigt sich, dass die Anspracheaktivitäten sehr stark gestreut werden müssen, bevor ein validierter Kontakt für Rostock Business entsteht.

23

Zeitraum	Aktivität	Anzahl Mailings
17.02.2005	Immobilientag, Rostock	300
15.-23.01.2005	Boot Düsseldorf	109
27.-28.02.2005	AK-Reise Süddeutschland	100
05.-07.04.2005	Aircraft Interiors Expo, Hamburg	30
07.04.2005	Hafenabend, Leipzig	100
11.-15.04.2005	HannoverMesse	150
26.-28.04.2005	European Seafood Exhibition 2005	107
11.-14.08.2005	Hanse Sail 2005	1.000
20.-24.09.2005	Husum Wind	300
26.27.09.2005	AK-Reise Hamburg	150
08.-12.10.2005	Anuga 2005	134
10.-12.10.2005	EXPO REAL 2005	2.500
19.-21.10.2005	22. Deutscher Logistikkongress	136
30.10.-07.11.2005	Europort Rotterdam	80
07.-09.11.2005	Bio-Europe 2005	200
10.11.2005	Hafenabend, Malmö	20
17.11.2005	2. Immobilientag	800
Dezember 2005	Dienstleistung	200
Dezember 2005	Projektentwickler	40
SUMME		6.456

Gemeinsam Segel setzen:
Stolze Traditionsschiffe aus
aller Herren Länder bilden
die großartige Kulisse
für das Wirtschaftstreffen
»Business meets Hanse
Sail«.





Werben

Rostock Business weckt nachhaltiges Interesse

Mit vielfältigen Aktivitäten wirbt Rostock Business für den Wirtschaftsstandort am Meer - oft in Kooperation mit Partnern wie der Region Rostock Marketinginitiative e.V.



Ein Medienmix aus Messeauftritten, Printmedien, funktionalem Internetauftritt sowie PR-Aktivitäten dient der besseren regionalen und überregionalen Wahrnehmung des Wirtschaftsstandortes Rostock. Das Image der Hansestadt soll durch ein modernes und ansprechendes Standortmarketing sowohl national als auch international befördert werden. Das ganzheitliche Corporate Design mit einer einheitlichen und ansprechenden Bildsprache aus Informationen über Rostock, Branchenfoldern zum

Thema Dienstleistungen, Logistik, Life Sciences oder Offshore-Windkraft und ein moderner Internetauftritt informieren Standortinteressierte auf breiter Ebene über Wirtschaft in Rostock. Aktionsmedien wie die »iBOX - Investors Welcome Rostock«, der Newsletter oder die Citylight-Kampagnen flankieren die Marketingaktivitäten von Rostock Business. In Kooperation mit der Regionalen Marketing Initiative wurde das Standortmarketing für die Hansestadt zu einem Standortmarketing mit einer

regionalen Komponente weiterentwickelt. Dazu wurden zahlreiche Synergien für Gesamtauftritte und bei Veranstaltungen genutzt. Die sehr konstruktive Zusammenarbeit mit der Regionalen Marketing Initiative dokumentiert sich in Veranstaltungen wie den Branchenfrühstücken, der Business After Hours in Kooperation mit der American Chamber of Commerce oder gemeinsamen Messeauftritten auf der EXPO REAL in München, der BioEurope oder der IMEX in Frankfurt.

Veranstaltungshighlights 2005



Immobilien- und Standortmesse EXPO REAL

Rund 1.400 Aussteller aus über 30 Ländern waren auf der führenden Branchenmesse EXPO REAL in München vom 10. bis 12. Oktober 2005 vertreten. Nach dem Erfolg im Vorjahr präsentierte sich die Region Rostock in Halle B2 als dynamischer Standort an der Ostsee in unmittelbarer Nachbarschaft zu Hamburg, Bremen und Berlin. In diesem Jahr verfolgte Rostock Business erstmals das Konzept eines gleichberechtigten Gemeinschaftsauftrittes mit dem Land Mecklenburg-Vorpommern. Mit dabei waren 15 Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft, darunter Projektentwickler und Wohnungsgesellschaften. Damit konnte sich Rostock deutlich als Wirtschaftszentrum positionieren.

Über 2.500 Unternehmen und Institutionen erhielten eine Einladung zum Besuch des Messestandes. Im Rahmen der »Rostock Business Talks« wurden an den drei Messetagen Standorte, Projekte und Unternehmen vorge-

stellt. Die Besucher konnten sich multimedial von den Chancen und Potentialen am Standort Rostock überzeugen. Im Vorfeld der Messe informierten sich über 1.000 Besucher auf der Homepage www.rostock-business.de unter dem Punkt »Rostock-Expansion«. Im Ergebnis der EXPO REAL fanden bereits mehrere Standortbesuche von Projektentwicklern und Finanzinvestoren statt. Rostock rückt damit immer mehr in den Fokus der Immobilienwirtschaft.

Business meets Hanse Sail

Die Hanse legte den Grundstein für internationale Netzwerke, in die auch die Region Rostock eingebunden war. Seit 1990 erlebt diese Tradition ihre Renaissance. Ein Motor für diese Wiederbelebung war von Anfang an die Hanse Sail. Längst gilt das maritime Großereignis auch als wirtschaftliche Drehscheibe und renommiertes Wirtschaftstreffen. Ein Glanzpunkt 2005 war die Premiere von »Business meets Hanse Sail«, zu der Rostock Business gemeinsam mit der Standortmarketinggesellschaft der Bundesrepublik

Invest in Germany über 200 Wirtschaftsvertreter einlud.

Erstmals warb Invest In Germany mit den starken Hanseatischen Netzwerken in Richtung Mare Baltikum für eine Investition in Deutschland. Zu dem einzigartigen Event kamen neben den beiden Bundesbeauftragten für Auslandsinvestitionen, Dr. Klaus Mangold und Dr. Jürgen Weber, auch Entscheider aus Politik und Wirtschaft. Mit einem informativen Programm gab die Region Rostock eine beeindruckende Visitenkarte ab. Rostock Business will auch künftig die Hanse Sail als optimale Dialogplattform mit Top-Entscheidern und renommierten Wirtschaftstreff nutzen.

Präsent und aktiv auf 28 Messen und Veranstaltungen

28

Aktivität	Inhalte		
Boot Düsseldorf 18.-19.01.2005	Europäische Leitmesse der Yachtindustrie mit nachgelagerten Zulieferern ca. 1.600 Aussteller Kontaktscouting und Direktansprache durch Rostock Business 42 Kontakte generiert 8 Follow-ups 3 akquirierte Projekte	Hafenabend in Leipzig 07.04.2005	Zusammenarbeit mit der HERO bei der Präsentation des maritimen Wirtschaftstandortes Rostock auf dem Hafenabend Leipzig Teilnahme von 15 Reedereien und Unternehmen aus der Logistikbranche ca. 70 Teilnehmer Direktansprache von ca. 50 Kontakten im Vorfeld durch Rostock Business
4. Nationale Konferenz Maritime Wirtschaft Hansestadt Bremen 25.01.2005	ca. 800 Teilnehmer der gesamten Maritimen Wirtschaft aktive Teilnahme von Rostock Business am Workshop 5 (ca. 150 Teilnehmer) »Die Offshore-Windenergieindustrie in Deutschland - Perspektive für Wirtschaft und nachhaltige Energieversorgung« erster Einsatz einer Messepaneel & Offshore-Broschüre am Rostock-Stand	Aircraft Interiors Expo Hamburg 06.-07.04.2005	Internationale Luftfahrtzuliefermesse. Fokus Innenausstattung von Kabinen 400 Aussteller mit sehr internationaler Ausrichtung Kontaktscouting und Direktansprache durch Rostock Business 13 generierte Kontakte 4 Follow-ups 2 akquirierte Projekte
Call Center World 2005 Berlin 22.-23.02.2005	Europäische Leitmesse der Call Center-Industrie und ideale Kommunikationsplattform zur Ansprache von Call Center-Unternehmen Präsenz mit eigenem Messestand (12 m²) über 20 generierte Kontakte 5 Follow-ups 2 akquirierte Projekte 1 realisierte Ansiedlung: GFP-Dialog	Hannover Messe 2005 Hannover 11.-15.04.2005	Größte internationale Industriemesse über 5.000 Aussteller Kontaktscouting und Gespräche mit Unternehmen Organisation und Durchführung des Workshops »Offshore Energies Competence Network« Mailing an 300 Unternehmen zur Vorbereitung der Messe 13 Meetings an unserem Stand und Unternehmensständen organisiert 68 Neukontakte im Rahmen der Messe 2 weiterführende Projekte
Erster Immobilientag Rostock 24.02.2005	Thema »Leuchtturmprojekte - Erfolgreiche Planung und Vermarktung von Gewerbeimmobilien« in Kooperation mit OSPA und RGS ca. 100 Teilnehmer Keynote Speaker: Herr Klaus Klinker, KPMG Deutschland weitere Referenten: z.B. Herr Anno August Jagdfeld / FUNDUS FONDS Verwaltungen GmbH, Thema: »G8 Gipfel 2007- Heiligendamm goes on«	IMEX 2005 Frankfurt 19.-21.04.2005	Leitmesse des Messe- und Kongresstourismus RMI als »Gewinner GCB Wild Card« mit eigenem Messestand gemeinsam mit 12 Messepartnern 40 generierte Kontakte 17 Follow-ups
CeBit 2005 Hannover 10.-16.03.2005	Größte internationale Messe der Computerindustrie und Plattform zur Direktansprache von IT-Unternehmen 6.270 Aussteller Kontaktscouting und Direktansprache durch Rostock Business 19 generierte Kontakte 8 Follow-ups 1 akquiriertes Projekt	European Seafood Exhibition Brüssel 26.-28.4.2005	weltweit größter Branchentreff der Fischindustrie 1.350 Aussteller aus 70 Ländern Kontaktscouting und Direktansprache durch Rostock Business 40 generierte Kontakte 6 Follow-ups
IFE-International Food and Drink Exhibition London 13.-16.03.2005	Europäischer Branchentreff in der Ernährungswirtschaft; Aussteller auf der IFE 2005 sind Blue Chip- und mittelständische Unternehmen aus dem Bereich der Lebensmittelindustrie Kontaktscouting und Direktansprache durch Rostock Business 40 generierte Kontakte 7 Follow-ups 1 akquiriertes Projekt	ALL ENERGY Aberdeen 25.-26.05.2005	Internationale Branchenkonferenz und -messe der Windenergieindustrie erster internationaler Messeauftritt von Rostock gemeinsam mit der EEW Offshore Wind Constructions GmbH - Benchmarking mit dem britischen Windkraftmarkt über 30 Gespräche und Neukontakte
Zweite Tage der offenen Tür der Service Center Tage Rostock 04.-06.04.2005	Teilnehmende Unternehmen: Transcom WorldWide Rostock GmbH, Burda Direct GmbH, telegate AG, Vivento Customer Services, HanseNet Telekommunikation GmbH, adm@Rostock GmbH, in Zusammenarbeit mit der Agentur für Arbeit und Telemarketinginitiative M-V e.V. über 1.600 Besucher in den Unternehmen ca. 330 Bewerbungen geplante Einstellungen: 560	Konferenz Windstärke 05 Bremerhaven 26.-27. 5.2005	Teilnahme 1. Fachkonferenz der Windenergie Agentur Bremerhaven Bremen e.V. zum Thema Offshore-Windenergie Ca. 150 internationale Fachbesucher der Windenergiebranche Informations-Update Bereich Offshore-Windenergie Generierung von 6 Neukontakten und Kontaktpflege
		Transport Logistic München 30.05.-01.06.2005	Internationale Fachmesse der Logistikbranche 1.400 Aussteller aus 51 Ländern Kontaktscouting und Direktansprache durch Rostock Business 28 generierte Kontakte 6 Follow-ups 1 Projekt

**Business meets
Hanse Sail**
Rostock | 12.-14. 8.2005

Hanse Sail als Wirtschaftstreff | 220 Entscheider aus Wirtschaft und Politik erlebten die Region Rostock von ihrer schönsten Seite | in Kooperation mit Invest in Germany starken lokalen Partnern

DIMA
Düsseldorf
28.-30.9.2005

Messe für Dialogkommunikation in Düsseldorf | 15 generierte Kontakte | 6 generierte Follow-ups | 2 generierte Projekte

HUSUMwind
Husum | 20.-24. 9. 2005

weltweit größte Branchenmesse für Windenergie | über 520 Aussteller, ca. 15.000 Fachbesucher | Gemeinschaftsstand »Offshore Energies Competence Network Rostock« mit 10 Partnerunternehmen | Standempfang mit 100 Vertretern aus Wirtschaft und Politik | 30 generierte Neukontakte | 3 weiterführende Projekte

Anuga
Köln | 8.-12.10.2005

weltweite Leitmesse der Ernährungswirtschaft | 6.300 Aussteller aus 100 Ländern | Kontaktscouting und Direktansprache durch Rostock Business | 50 generierte Kontakte | 6 Follow-ups

EXPO REAL 2005
München
10.-12.10.2005

führende Standort- und Gewerbeimmobilienmesse in Europa mit rund 18.000 Fachbesuchern aus 60 Ländern | mehr als 1.400 Aussteller aus 35 Ländern | Messestand »Rostock Expansion« gemeinsam mit dem Land MV | 15 Standpartner mit Immobilienprojekten | Direktansprache von 2.400 Unternehmen und Kontakten, Einladung zum Empfang | Gewinnung von über 60 Neukontakten aus der Immobilienwirtschaft | weiterführende Projekte in der Hansestadt (Luft- und Raumfahrt, Tourismus, Gesundheitswesen) und Standortbesuche

**Deutscher Logistik-
kongress**
Berlin | 19.-21.10.2005

zentrale Veranstaltung der Bundesvereinigung Logistik mit ca. 3.000 Teilnehmern | 235 Aussteller | Gemeinschaftsstand Rostock Business und HERO (Messestand 4 m²) | Mailing: 120 Unternehmen im Vorfeld der begleitenden Messe kontaktiert | 23 generierte Kontakte | 1 Projekt

**Copenhagen Offshore
Wind** Kopenhagen
26.-28.10.2005

Branchenmesse Windenergie für den Baltischen Raum | 107 Aussteller und über 800 Konferenzteilnehmer | Einsatz des mobilen Messestandes | 38 generierten Neukontakte

Europort Rotterdam
31.10.-05.11.2005

Internationale Leitmesse der Hafenwirtschaft in Europa mit Fokus Hafentechnik, Umschlagstechnik, Schiffsausrüstung, Werften | ca. 800 Aussteller | Einsatz des mobilen Messestandes und Kontaktscouting | Mailing: 70 Firmen im Vorfeld kontaktiert | 31 generierte Kontakte | 7 Follow-ups | Netzwerkarbeit: 3 Kontakte an regionale Unternehmen vermittelt

Hafenabend in Malmö
10.11.2005

Zusammenarbeit mit der Hero bei der Präsentation des maritimen Wirtschaftsstandortes Rostock auf dem Hafenabend Leipzig | Teilnahme von Reedereien und Unternehmen aus der Logistikbranche | über 30 Teilnehmer aus Dänemark und Schweden

Zweiter Immobilientag
Rostock | 17.11.2005

Plattform für Immobilienwirtschaft als Treiber der Standortentwicklung | Thema: »Hansestadt Rostock - Aktuelle Projekte und Entwicklungspotenziale als Raum für Gewerbeansiedlungen und attraktives Wohnen & Leben am Wasser«, Waterfront Development-Projekte als ein Alleinstellungsmerkmal von Rostock | Einladung von 800 regionalen und bundesweiten Kontakten aus der Immobilienwirtschaft | über 100 Teilnehmer im Hotel Radisson SAS Rostock

**Rekrutierungskampagne
»Nächste Haltestelle Job«**
16.-17.11.2005

Unternehmensbörse zusammen mit der Agentur für Arbeit | sechs Unternehmen und weitere Partner: IHK Rostock, TMI e.V., Institut für Personalentwicklung STEEGER & GROSS GmbH | insgesamt 3.300 Besucher an zwei Tagen | ca. 600 Besucher bei den Unternehmen | über 100 Bewerbungen im Anschluss

BioEurope
Dresden | 7.-9.11.2005

Europäische Bioleitmesse und Kontaktbörse mit Fokus Pharma, Biotechnologie, Medizintechnik, Venture Capital, Life Science-Organisationen | Gemeinschaftsstand von Rostock Business mit der ARTOSS GmbH, RoweMed AG, Conventis AG und Unterstützung durch das Land | 20 generierte Kontakte | 4 Follow-ups | Erstgespräch zur Durchführung einer Biodevice Messe in Rostock im Jahr 2007

**Branchenkonferenz
Gesundheit**
Rostock | 8.12.2005

Branchenkonferenz der Gesundheitswirtschaft | ca. 600 Gäste aus Deutschland und Skandinavien in Rostock-Warnemünde | Thema: Megatrend Gesundheitswirtschaft als Wachstumsmarkt | Rostock als internationales Zentrum der Gesundheitswirtschaft | Präsenz auf der Konferenz mit eigenem Messestand

Informative Printmedien

Im August 2005 erschien die Broschüre »Zahlen-Daten-Fakten«. Damit bietet Rostock Business potentiellen Investoren und Interessenten umfangreiche Informationen rund um wirtschaftliche Kennzahlen der Hansestadt. Ziel dieser Veröffentlichung ist es, die Stadt als Wirtschaftsstandort transparenter darzustellen und Investoren sämtliche Fakten zum »Anlegen« zu liefern. Die Broschüre fokussiert auf wichtige Bereiche, wie Bevölkerungs- und Infrastruktur, Wissenschaft, Lehre und Forschung. Weitere Schwerpunkte bilden die Wirtschaftscluster, die Arbeitsmarktsituation sowie die Gewerbestandorte in Rostock. Auch die weichen Standortfaktoren, wie Kunst, Kultur und Sport, werden berücksichtigt. Die Broschüre liegt in deutscher und englischer Sprache vor.

Seit November 2005 ist außerdem der Branchenfolder »Logistik« für den



Wirtschaftsstandort Rostock erhältlich. Testimonials von namhaften Persönlichkeiten der Branche, wie z.B. Lars M. Clasen, Geschäftsführender Gesellschafter der Deutschen Seereederei, oder Dirk Daberkow, Geschäftsführer der Firma LIDL, untermauern die Standortvorteile der Stadt. Eine Übersicht über die infrastrukturelle Anbindung, die Forschung, das Know-how sowie die Netzwerke und Institute im Bereich Logistik ergänzen die Broschüre.

Umfassender Internet-Relaunch



Das viersprachige Internetportal www.rostock-business.de präsentiert sich seit Juni 2005 noch zeitgemäßer und übersichtlicher. Hier finden potentielle Investoren und Interessenten umfassende Informationen zum Thema Wirtschaftsförderung in Rostock sowie aktuelle Nachrichten aus der Hansestadt und der Region mit der Möglichkeit zur direkten Kontaktaufnahme. Der Eventkalender zeigt alle wichtigen Messen und Veranstaltungen



gen auf einen Blick. Broschüren und der vierteljährlich erscheinende Newsletter können noch einfacher als bisher heruntergeladen werden. Die Branchenportale Offshore Energies, Immobilienportal Region Rostock sowie Rostock Expansion lassen sich mit einem Klick öffnen. Bereits in den Folgemonaten stiegen die Zugriffszahlen um das Doppelte, im November sogar um das Dreifache auf 6.000 Besucher.

Vielseitige PR-Aktivitäten

iBOX - Das Startpaket für Investoren
Rostock Business, die Region Rostock Marketing Initiative e.V. sowie erfahrene Dienstleister entwickelten 2005 gemeinsam das Startpaket iBOX. Mit geballtem Know-how, innovativen Ideen und persönlichem Engagement unterstützen sie potentielle Investoren bei all ihren Business-Aktivitäten. Die iBOX heißt sie willkommen und gibt ihnen die Möglichkeit, sich von der Region und ihren wirtschaftlichen Stärken hautnah zu überzeugen. Sie enthält hochkarätige Leistungen zum attraktiven Preis. So können Unternehmer im eigenen Büro mit Sekretariatsservice und unter fachkundiger Business-Beratung schnell und unkompliziert die Geschäfte aufnehmen. Erstmals begleitete die iBOX den Personalberater v. Rundstedt & Partner GmbH. Zwei Monate lang konnte das Unternehmen den Standort testen, bevor es sich langfristig in der Region engagierte. Auf zahlreichen Veranstaltungen und Messen wird für das Startpaket geworben.

Kampagne »Standort Zukunft«

Mit dieser überregionalen Kampagne setzen Rostock Business und namhafte Unternehmen der Stadt im Jahr 2005 ein Zeichen für die positive Entwicklung von Wirtschaft, Wissenschaft und Kultur in Rostock. Ziel war es, ein Gegengewicht zu den negativen Presseberichten - verbunden mit dem Abstieg des FC Hansa Rostock - zu bilden. Öffentlichkeitsstarke Medien waren das Handelsblatt, Citylight-Plakate in Rostock sowie ein Großplakat am Flughafen Rostock-Laage.

PR- und Öffentlichkeitsarbeit

Der quartalsweise erscheinende Newsletter »Rostock Business News« erreicht mehr als 2.000 überregionale Unternehmensentscheider. Er informiert über Erfolge, Entwicklungen und Trends in der Hansestadt. Darüber hinaus ist er über die Website www.rostock-business.de abrufbar. Darüber hinaus führte Rostock Business 10 Pressekonferenzen und PR-Gespräche zum Wirtschaftsstandort Rostock durch.

Regionale Marketing Initiative: Potentiale bündeln, Identität gestalten

Der Wettstreit der Regionen zwingt zur Schärfung des eigenen Profils und zur Herausarbeitung von Alleinstellungsmerkmalen. Durch die verstärkte Zusammenarbeit mit der Region Rostock Marketing Initiative e.V. sollte der Faktor Identität als Standortargument stärker entwickelt werden. Gemeinsam initiierte Image-Aktivitäten waren 2005:

Branchenfrühstücke

Sie dienen als Impulsgeber für regionales Handeln. In lockerer Frühstücksatmosphäre referierten und diskutierten prominente Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik mit den Mitgliedern und Gästen zu aktuellen Themen. 2005 konnten u.a. Hilmar Kopper, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Deutschen Bank, sowie Prof. Johann Löhn, Präsident der Steinbeis-Hochschule Berlin, für ein Keynote gewonnen werden.

Gemeinsame Messeauftritte

Rostock Business und die Region Ros-

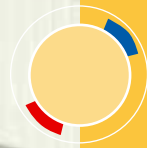
tock Marketing Initiative e.V. organisieren gemeinsame Messeauftritte. Sie präsentieren regionale Schwerpunktthemen und stellen Kontakte zu Unternehmen her. So warben sie beispielsweise auf der Kongresstourismus-Messe IMEX in Frankfurt unter dem Motto »Seaside Conferencing« für die Tagungsregion Rostock.

Premiere von Business after Hours

In Kooperation mit der Amerikanischen Handelskammer in Deutschland (AmCham Germany) bietet die Veranstaltung eine Plattform zum Austausch für Unternehmer in der Region. Für eine gelungene Premiere sorgte 2005 Gastredner Norbert Quinkert, Geschäftsführer der Motorola Deutschland GmbH. Mit »Business After Hours« konnte die AmCham zuvor bereits in Städten wie Hamburg, Berlin und Frankfurt ein erfolgreiches Networking-Event etablieren.

Der Rostocker Seehafen ist das Tor zur Welt. Nicht nur Transport- und Logistikunternehmen starten hier aus der Pole-Position.





Rostock Ausblick 2006 und Portrait Business



Hans-Otto Bröker
Vorsitzender der Geschäftsführung
Agentur für Arbeit Rostock

Schon nach wenigen Monaten als Leiter der Agentur für Arbeit kann ich mir Wirtschaftsförderung in Rostock ohne Rostock Business nicht vorstellen. In einem funktionierenden Netzwerk arbeitet Rostock Business im besten Sinne hanseatisch: vorausschauend, initiativ, geräuscharm, wirksam. Ansiedlungswillige Unternehmen vom Standort mit handfesten Vorteilen zu überzeugen und nicht zu überreden gehört zur hohen Schule erfolgreicher Ansiedlungspolitik. Die Agentur für Arbeit ist deshalb überzeugtes Mitglied des Rostocker Netzwerkes zur Wirtschaftsförderung und macht ihre Unterstützung für dieses Netzwerk und Rostock Business auch in gemeinsamen Veranstaltungen und Gesprächen mit ansiedlungswilligen oder expandierenden Rostocker Unternehmen immer wieder deutlich. Ich meine: Der Erfolg gibt uns recht.



Ausblick auf 2006

Auf erfolgreichem Kurs weiter voran

Vorhandene Potentiale nutzen und kommunizieren, Branchen entwickeln, Wachstum in lokalen Unternehmen fördern, neue Unternehmen für die Hansestadt begeistern und dadurch Arbeitsplätze schaffen - diesen Kernaufgaben stellt sich Rostock Business auch 2006 mit großem Engagement. Die Voraussetzung dafür sind ein zielgerichtetes Standortmarketing und eine effektive Ansprache weiterer Investoren.

Für 2006 stehen 23 Messebesuche auf dem Programm. Gemeinsam mit Unternehmen wirbt Rostock Business für die Branchen- und Standortkompetenz der Region. Auf 7 Messen präsentiert sich Rostock Business extern mit einem Gemeinschaftsstand. Dabei handelt es sich um internationale Leitmesse wie die CallCenterWorld in Berlin, die Aircraft Interiour in Hamburg, die WindEnergy in Hamburg und den Deutschen Logistikkongress in Berlin sowie die BioEurope in Düsseldorf.

Das Messe-Highlight im Bereich Immobilien ist die EXPO REAL in München. Wie schon in den beiden Jahren zuvor beteiligen sich Rostock Business, das Land Mecklenburg-Vorpommern und regionale Immobilie-Unternehmen mit einem Gemeinschaftsstand in der »Straße der Hanse«.

Das Event für Entscheider »Business meets Hanse Sail« findet im August 2006 auf dem Segelschiff »Kherstones« statt. Zu diesem außergewöhnlichen Anlass begrüßen Rostock Business, Landesmarketing und namhafte Unternehmen zahlreiche potentielle Investoren, Multiplikatoren und Meinungsbildner aus Deutschland, Skandinavien und den G8-Staaten. Der G8-Gipfel im Jahr 2007 eröffnet der Region schon im Vorfeld einmalige Chancen für wirkungsvolles Image-marketing.

Aktivitäten wie die 3. Service Center Tage, die Immobilientage oder eine Citylight-Kampagne zur visuellen Un-

terstützung runden das Spektrum ab. Hinzu kommen gemeinsame Veranstaltungen mit der Regionalen Marketing Initiative wie das Branchenfrühstück oder »Business After Hours«.

Wie wichtig Rostock Business für eine nachhaltige Arbeitskräfte- und Bestandsentwicklung ist, zeigen Leitprojekte wie das Offshore Energies Competence Network sowie Aktionen zur Gewinnung und Qualifizierung von Arbeitskräften für die Industrie. Dementsprechend vielfältig sind die Aufgaben für 2006. Es gilt, den Erweiterungsbedarf der lokalen Unternehmen zu analysieren bzw. zu lösen, das Technologie-Know-How als Wettbewerbsvorteil für die Region zu nutzen und auszubauen sowie auf das Kontaktpotential aus Wissenschaft und Wirtschaft für neue Ansiedlungen zu bauen.

Ergebnisqualifizierung

Als eine der ersten Wirtschaftsförderungen in Deutschland plant Rostock Business gemeinsam mit der IHK Rostock für das Jahr 2006 eine Ergebnisqualifizierung, um die Ergebnisse der Wirtschaftsförderaktivitäten offener zu kommunizieren. Dabei werden anhand verschiedener Analysedaten die erbrachten Leistungen und Ergebnisse ins Verhältnis zu makro- und mikroökonomischen Strukturdaten gesetzt. Ziel ist es, den konkreten wirtschaftlichen Mehrwert der Arbeit von Rostock Business gegenüber der Hansestadt zu beziffern und darzustellen.

Angaben zur Ertragslage

Aufgaben von Rostock Business

Ertragslage 2005	Angaben in T€ (Ist-Zahlen 2005)
Einnahmen Rohertrag Zinserträge	
Ausgaben Personalaufwand Abschreibungen sonstige betriebl. Aufwendungen Steuern	Zahlen
Jahresergebnis	

Rostock Business versteht sich als strukturgebender und kompetenter Dienstleister für das Marketing des Wirtschaftsstandortes Rostock. Als Gesellschaft für Wirtschafts- und Technologieförderung vermittelt er zwischen Wirtschaft und Hansestadt, den Partnern der lokalen Wirtschaft sowie den Vermarktern der Stadt auf nationaler und internationaler Ebene. Als One-Stop-Agency unterstützt und sucht Rostock Business den Kontakt zu Unternehmen, die an Wachstumschancen und Expansion interessiert sind. Es beschleunigt den Ansiedlungsprozess durch Zugang zu Behörden sowie Netzwerken und liefert Informationen zum Arbeitsmarkt, zu Förderprogrammen, Gewerbe- und Büroflächen. Rostock Business bietet maßgeschneiderte Ansiedlungslösungen für Unternehmen. Das Aufgabenpaket wird jährlich in einem Leistungsvertrag mit der Hansestadt

- Rostock neu festgelegt und durch den Wirtschaftsausschuss aktiv begleitet:
- Erhöhung der Wahrnehmbarkeit Rostocks durch regionales, nationales und internationales Stadt- und Standortmarketing
 - Allgemeine Aufgaben der Wirtschaftsförderung für die Hansestadt - Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung des Standortes und Kontaktpflege mit Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Verwaltungen.
 - Investorenansprache und Akquisition von Unternehmen, Vermarktung von Gewerbebeständen
 - Dienstleistungsangebote für die Betreuung ortsansässiger Unternehmen, zur Erhaltung von Arbeitsplätzen und Sicherung von Erweiterungsinvestitionen
 - Existenzberatung und Beratung für kommunale Unternehmen,

Das neue Warnemünde Cruise Center bereitet Kreuzfahrt-Urlaubern aus aller Welt einen herzlichen Empfang. Im Jahr 2006 erwartet das Seebad 150 Traumschiffe mit über 150.000 Passagieren.



Einrichtungen sowie bestehende Gewerbeunternehmen.

→ Unterstützung bzw. Koordinierung der Technologieförderung und Entwicklung am Standort Rostock.

Unterstützende Beiräte

Im Auftrag der Hansestadt Rostock koordiniert Rostock Business seit 2004 die Sitzungen des Hafenbeirates. In drei Veranstaltungen wurde von Referenten der lokalen maritimen Wirtschaft über strategische und politische Themen informiert, über aktuelle Projekte und Entwicklungen diskutiert sowie Empfehlungen für die weitere Gestaltung der Entwicklung im Hafen gegeben.

Der Fachbeirat der Stadthallen und Messegesellschaft berät die Geschäftsführung und den Aufsichtsrat zu grundsätzlichen Fragen der Gesellschaft und zu Fragen und Entschei-

dungen, die die Entwicklung des Landesmesseentrums in Rostock beeinflussen. Er soll frühzeitig auf Tendenzen in den Branchen der Nutzer und Partner der HanseMesse sowie Stadthalle Rostock Einfluss nehmen - im Einklang mit den Interessen der Hansestadt Rostock.

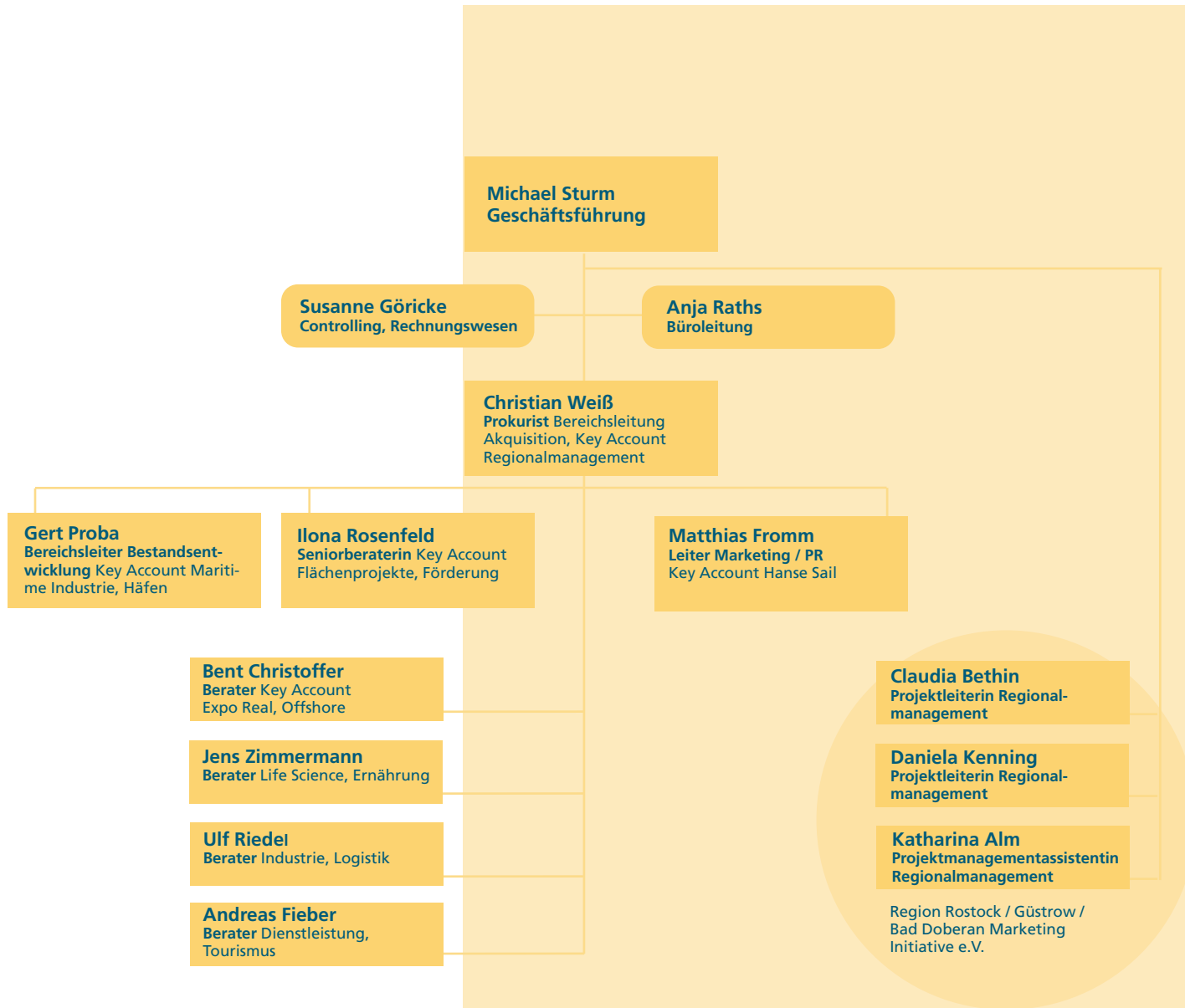
Zukunftsweisende Technologieförderung

Zur Stärkung eines innovativen Technologiestandortes entwickeln Rostock Business und die IHK eine einheitliche Strategie zur Betreuung und Vermarktung von Technologieunternehmen. Durch die Bündelung und Strukturierung des vorhandenen Know-hows soll der Wettbewerb um die »klugen Köpfe« professionalisiert und Alleinstellungsmerkmale der lokalen Wissenschaft herausgearbeitet werden. So beteiligte Rostock Business universitäre Forschungseinrichtungen am Prozess der Ansiedlung

von Unternehmen und konnte so zur positiven Ansiedlungsentscheidung von technologieorientierten Unternehmen beitragen. Universitäres Know-how und Forschung auf internationalem Niveau spielen im Wettbewerb um Hightech und »denkende Dienstleistungen« eine immer größere Rolle. Speziell bei Ansiedlungen aus dem Bereich Luft- und Raumfahrt sowie Life Sciences kooperiert Rostock Business eng mit den lokalen Forschungseinrichtungen.

Geschäftsbereiche und Team

38



MARS® made in Rostock:
Die Therapie zur Unterstützung der Leberfunktion wurde in Warnemünde entwickelt. Sie gilt als Meilenstein in der Medizintechnik und hilft tausenden Patienten in aller Welt.

Organe der Gesellschaft

Gesellschafter	Anteil am Stammkapital in Euro	prozentualer Anteil in %
RVV Rostocker Versorgungs- und Verkehrsholding GmbH	500.000	50
WIRO Wohnen in Rostock Wohnungsgesellschaft mbH	250.000	25
HERO Hafen-Entwicklungs- gesellschaft Rostock mbH	250.000	25

Gesellschafter

Herr Dr. Ulrich Bauermeister	Geschäftsführer HERO Hafenentwicklungsgesellschaft Rostock mbH
Herr Jochen Bruhn	Vorsitzender der Gesellschafterversammlung, Geschäftsführer Rostocker Versorgungs- und Verkehrsholding GmbH
Herr Bernhard Küppers	Geschäftsführer WIRO Wohnen in Rostock Wohnungsgesellschaft mbH

Ständige Gäste

Herr Ralf Sippel	Koordinierung der Wirtschaftsförderung, Wirtschaftsministerium Mecklenburg-Vorpommern, Schwerin
Herr Thorsten Ries	Vorsitzender des Ausschusses für Wirtschaft und Tourismus, Rostock
Herr Jens Oberbeck	Geschäftsbereich Wirtschaft und Landwirtschaft, Staatskanzlei Mecklenburg-Vorpommern, Schwerin

Der Beirat

Mitglieder

Herr Roland Methling	Beiratsvorsitzender, Oberbürgermeister der Hansestadt Rostock (seit 04.04.2005)
Frau Claudia Alder	stellvertretende Beiratsvorsitzende, Hauptgeschäfts- führerin Handwerkskammer Ostmecklenburg- Vorpommern
Herr Lutz da Cunha	Landrat Landkreis Güstrow
Herr Thomas Leuchert	Landrat Landkreis Bad Doberan
Herr Rolf Paarmann	Hauptgeschäftsführer Industrie- und Handelskammer Rostock
Frau Petra Burmeister	Geschäftsführerin Rostocker Messe- und Stadthallengesellschaft mbH, Rostock
Frau Dr. Urda Martens-Jeebe	Geschäftsführerin Invest in Germany GmbH, Berlin (bis 31.12.2005)
Herr Prof. Dr. Horst Klinkmann	Vorstandsvorsitzender der BioCon Valley GmbH, Rostock
Herr Jürgen Kennemann	Vorsitzender der Geschäftsführung Aker MTW Werft GmbH und Warnemünde Operations GmbH, Wismar
Herr Senator e.h. Horst Rahe	Geschäftsführender Gesellschafter Deutsche Seereederei GmbH, Rostock
Herr Dr. Ulrich Seidel	Geschäftsführer Unternehmerverband Rostock und Umgebung e.V.
Herr Prof. Dr. Carl Thümecke	Geschäftsführender Gesellschafter Groth & Co. Bauunternehmung GmbH, Rostock
Herr Dr. Walter Gerike	Geschäftsführer ARTOSS GmbH, Rostock
Herr Dr. Klaus-Peter Tasler	Bürgerschaft der Hansestadt Rostock, Fraktion der CDU
Herr Jochen Schulte	Bürgerschaft der Hansestadt Rostock, Fraktion der SPD
Herr Steffan Bockhahn	Bürgerschaft der Hansestadt Rostock, Fraktion Die Linke. PDS

Herausgeber:
Gesellschaft für Wirtschafts- und
Technologieförderung Rostock mbH
Rostock Business and
Technology Development GmbH
Schweriner Straße 10/11
18069 Rostock
Tel.: +49-(0)381-37719-0
Fax: +49-(0)381-37719-19
E-Mail: info@rostock-business.de
Web: www.rostock-business.de

Redaktion:
Michael Sturm

Konzept/Realisierung:
WERK3.de

Fotos:
WERK3.de/Rostock Business