



**LEADER-Region Börde trifft Ruhr e.V.**  
Ense • Fröndenberg/Ruhr • Welver • Werl • Wickede (Ruhr)



## **PROJEKTSKIZZE**

### **„WERTGUTSCHEIN BÖRDE TRIFFT RUHR“**

Regionalmanagement  
**Carina Gramse**  
**Timo Jäckel**  
Am Spring 4 . 59469 Ense  
(02938) 557-1931  
info@boerdetriffruhr.de  
www.boerdetriffruhr.de

Stand der Projektskizze: 21.11.2019

Liebe Bürgerinnen und Bürger der **LEADER-Region „Börde trifft Ruhr“**,

das Leitbild unserer LEADER-Region lautet **„Zusammen Heimat Zukunft geben!“**.

Machen Sie mit! Nutzen wir gemeinsam die Möglichkeit, die uns das LEADER-Förderprogramm bietet, innovative und nachhaltige Projektideen, die aus der Bevölkerung kommen, anzustoßen und umzusetzen mit dem Ziel unsere ländliche Region zu stärken und weiterzuentwickeln.

Für die Beantragung von LEADER-Fördermitteln ist vom **Antragsteller eine Projektskizze** zur Beschreibung der Projektidee zu erstellen. Die Lokale Aktionsgruppe (LAG) und die Bezirksregierung Arnsberg entscheiden auf Grundlage dieser Projektskizze über die Förderfähigkeit der Projektidee. Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie einen **Leitfaden**, der Ihnen bei der Erstellung einer solchen Projektskizze Hilfestellung bieten soll. Nutzen Sie dafür die vorgegebenen Felder in dem Formular.

Diese **ausgefüllte Projektskizze** senden Sie bitte als **WORD-Dokument per E-Mail** an das Regionalmanagement der LEADER-Region Börde trifft Ruhr e.V.

E-Mail: **info@boerdetriffruhr.de**

Bei Fragen ist das Regionalmanagement gerne für Sie da.

Wir freuen uns auf Ihre Projektidee und stehen Ihnen mit „Rat und Tat“ zur Seite.

#### **Kontakt:**

LEADER-Region Börde trifft Ruhr e.V.  
Regionalmanagement  
Carina Gramse & Timo Jäckel  
Telefon: 02938 – 5571931  
E-Mail: **info@boerdetriffruhr.de**

<b>Projekttitel</b>	<b>„Wertgutschein Börde trifft Ruhr“</b>
<b>Projekt-Nr.</b>	<i>(wird vom Regionalmanagement eingetragen)</i>

<b>Projektort</b>	<b>Kommune:</b>	<b>Ortsteil (e):</b>
<i>Welche Kommune (incl. Ortsteil) ist angesprochen? (Mehrfachnennungen bei regionalen Projekten)</i>	X Ense	
	X Fröndenberg/Ruhr	
	X Welper	
	X Werl	
	X Wickede (Ruhr)	
<i><u>bei überregionalen Projekten:</u> Bitte die Kommunen / LEADER-Regionen nennen.</i>		

<b>Projektadresse</b>	
<i>Geben Sie, sofern möglich, die genaue Adresse des Projektstandortes an.</i>	Betrifft alle fünf Kommunen

<b>Projekträger / Antragsteller</b>		
<i>Wer ist verantwortlich für die Planung und Umsetzung des Projektes?</i>		
<b>Organisation</b> <i>(Bsp.: Verein XY)</i>	<b>Gesellschaft für Wirtschaftsförderung und Stadtentwicklung mbH (GWS)</b>	
<b>Ansprechpersonen</b>	<b>Ansprechperson 1:</b>	<b>Ansprechperson 2:</b>
<i>Name:</i> <i>Vorname:</i> <i>Funktion:</i> <i>(z.B. Vorsitzende/r, Stellvertreter/in etc.)</i> <i>Straße:</i> <i>PLZ / Ort:</i> <i>Telefon:</i> <i>Mobil:</i> <i>E-Mail:</i>	Gruschka Adrian Prokurist der GWS  Hedwig-Dransfeld-Straße 23 59457 Werl 02922-8007002 ./. adrian.gruschka@gws-werl.de	

<b>Einordnung in die Regionale Entwicklungsstrategie (RES)</b>	
<i>Welches Handlungsfeld deckt das Projekt ab? (Mehrfachnennungen sind möglich)</i>	<input type="checkbox"/> HF 1: Lebensqualität <input type="checkbox"/> HF 2: Soziale Infrastruktur <input type="checkbox"/> HF 3: Tourismus, Landschaft, Umwelt <input checked="" type="checkbox"/> HF 4: Wirtschaft, regionale Wertschöpfung, Mobilität

<b>Anlass des Projektes</b>	
<p><i>Warum soll das Projekt jetzt umgesetzt werden? Warum ist die Maßnahme wichtig? Aufzeigen der aktuellen Situation, Herausforderungen und Notwendigkeiten für die Maßnahme.</i></p>	<p>Die der LEADER-Region „Börde trifft Ruhr“ angehörenden Kommunen Ense, Fröndenberg/Ruhr, Welper, Werl und Wickede (Ruhr) beabsichtigen, einen gemeinsamen Wertgutschein für die Region zu etablieren.</p> <p>Gerade im ländlichen Raum geraten die traditionellen Strukturen der Wirtschaft und insbesondere des (Einzel-)Handels aber auch anderer Branchen unter Druck. Eine ortsübergreifende Vernetzung von Händlern, Handwerkern, Dienstleistern und Gastronomen kann dafür sorgen, dass mehr Kaufkraft in der Region verbleibt und die wirtschaftliche Vielfalt dadurch gestärkt wird. Bisher gibt es in der LEADER-Region „Börde trifft Ruhr“ lediglich in einzelnen Kommunen eigene Gutschein- / Geschenkwertsysteme, die von den ortsansässigen Wirtschafts- und Gewerbevereinen räumlich begrenzt mehr oder weniger erfolgreich genutzt werden.</p> <p>Die Einführung dieses neuen „Instruments der Wirtschaftsförderung“ in Form einer Geschenkgutscheinkarte verfolgt das Ziel der Schaffung eines für Kunden und Unternehmen einfach umzusetzenden regionalen Bezahlsystems. Voraussetzung für den Erfolg eines solchen Systems sind geringe technische Hürden für den Gebrauch, d.h. im Idealfall sollte auf Händlerseite lediglich ein Handy oder Tablet mit Internetzugang für die Abwicklung im alltäglichen Kundenverkehr erforderlich sein.</p>

<b>Ziele des Projektes</b>	
<p><i>Was genau soll bis wann erreicht / umgesetzt sein?</i></p>	<p>Die Bürger/innen insbesondere kleinerer Kommunen zieht es zunehmend in die Einkaufsstraßen der Oberzentren. Größere Städte und Einkaufszentren locken die Kundschaft weg von kleineren Standorten. Dort kann ihnen ein größeres und vielfältigeres Angebot offeriert werden. Die Konkurrenz durch den Online-Handel ist für Händler allgegenwärtig. Onlineshops bieten eine große Auswahl an Produkten zu günstigeren Preisen an. Zudem ist der Einkauf von Zuhause aus bequem und einfach. Weiterhin verfügen zahlreiche Geschäfte an kleinen Standorten nicht über eine digitale Präsenz. Ein eigener Internetauftritt mit der Präsentation ihrer Angebote und wichtige Informationen existiert oft nicht.</p> <p>Durch die Einführung des Wertgutscheins sollen diese Probleme abgemildert und ein großer sowie notwendiger Schritt in die Zukunft der Region gegangen werden. Folgende Ziele stehen hierbei im Vordergrund:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Bindung der regionalen Kaufkraft und Kunden/ Erhöhung der Zentralität.</li> <li>➤ Schaffung eines für Kunden und Unternehmen einfach umzusetzenden regionalen Bezahlsystems.</li> <li>➤ Ortsübergreifende Vernetzung von Händlern, Handwerkern, Dienstleistern und Gastronomen.</li> <li>➤ Förderung und Stärkung der regionalen Identität und Außendarstellung.</li> </ul>

Zielgruppen des Projektes	
Wer profitiert von der Maßnahme?	➤ Händlern, Handwerkern, Dienstleistern und Gastronomen der fünf Kommunen.
Wer wird einbezogen?	➤ Bürger und Besucher der fünf Kommunen.

Projektpartner / Kooperationspartner	
Welche weiteren Personen, Zielgruppen, Organisationen sind beteiligt?	➤ Gewerbe- und Wirtschaftsvereine der jeweiligen Kommunen.

Innovativer Charakter des Projektes	
Was ist das Neue / Einzigartige an der Maßnahme, das es noch nicht vor Ort gibt?	<p>Das präferierte Wertgutscheinsystem bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten an, um die Wirtschaftsstandorte der beteiligten Kommunen gemeinsam zu fördern und zu stärken.</p> <p><b>1. Gemeinschaftlichkeit präsentieren</b></p> <p>Durch die <b>Vernetzung</b> der örtlichen Händler, Handwerker, Dienstleister und Gastronomen entsteht ein <b>großes Angebotssystem</b>. Je mehr Partner sich an dem Projekt beteiligen, desto attraktiver wird das neu einzuführende System. Den Kunden kann vor Ort eine <b>kompetente Beratung</b> und <b>Kundennähe</b> angeboten werden, welche diese beim reinen Onlineshopping nicht erfahren. Ein <b>gemeinsamer Onlineauftritt</b> über eine professionell gestaltete Internetseite bietet zudem Werbemöglichkeiten und erregt Aufmerksamkeit bei den Kunden (digital werben, analog kaufen).</p> <p><b>2. Anreize schaffen</b></p> <p>Ein bewährtes Mittel der Kundenbindung ist die Bereitstellung von <b>Bonuspunkten</b>. Das vorgesehene System strebt die Einführung eines solches Systems bezogen auf die Region der beteiligten Kommunen an. Mit jedem Einkauf profitieren die <b>Kunden</b> und können ihre Bonuspunkte bei allen Partnern einlösen. Neben den Kunden können aber auch die <b>Mitarbeiter</b> der Partnergeschäfte von dem Bonuspunktesystem profitieren. Arbeitgebern können jedem Mitarbeiter bis zu 44 € pro Monat in Form von steuerfreien Sachzuwendungen zukommen lassen. Dies funktioniert ebenfalls über das Bonuspunktesystem. Die Vergabe der Bonuspunkte vor Ort ist einfach durchzuführen. Es werden <b>keine speziellen Geräte benötigt</b>. Über Smartphones oder Tablets ist bequem eine Buchung der Punkte möglich. Weiterhin ist es über die Onlineplattform möglich den Kunden einen <b>automatisch generierten E-Mail-Newsletter</b> zuschicken. Die Kunden erhalten einfach und bequem eine Übersicht der einzelnen Angebote und Aktionen aller Partner. Weitere spezielle Kauf- und Kundenbindungsmöglichkeiten sind die Durchführung von <b>attraktiven Verlosungen, Geburtstags-Boni und</b></p>

	<b>Geschenk-Gutscheine.</b> Alle aufgeführten Funktionen und Features erfüllen die die <b>Vorgaben der DSGVO.</b>
--	---

<b>Nachhaltigkeit des Projektes</b>	
<p><i>Worin besteht der Nutzen des Projektes (über mehrere Jahre betrachtet)?</i></p> <p><i>Was soll langfristig erreicht werden?</i></p>	<p>Auf Initiative des Initiativkreises Ense und der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung und Stadtentwicklung (GWS) sind Gespräche mit den erwähnten Kommunen zur Einführung eines gemeinsamen Wertgutscheins geführt worden. Durch die Kooperation der Kommunen soll ein händlerübergreifendes und gleichzeitig regional begrenztes System eingeführt werden. Die Initiatoren und Verantwortlichen des Projektes sind den potenziellen Partnern vor Ort bekannt und erhalten durch ihren direkten Draht zu den Partnern eine große <b>Akzeptanz</b>. Durch einen regelmäßigen Austausch kann <b>zeitnah und flexibel auf Veränderungen reagiert</b> werden. Es soll eine langfristige und profitable Zusammenarbeit aller Beteiligten etabliert werden (Vernetzung).</p> <p>Durch die Einführung des Bonuspunktesystems ist eine starke regionale <b>Kunden- und Kaufkraftbindung</b> möglich. Durch den Zusammenschluss einzelner Händler zu einem übergreifenden System, können Kunden eine Vielzahl von attraktiven Angeboten nutzen. Weiterhin ist es den Partner möglich durch dieses System Neukunden zu akquirieren und einen gemeinsamen und größeren Kundenpool aufzubauen.</p> <p>Ein professioneller Online- und Werbeauftritt wird sich positiv auf <b>Imageförderung und Stärkung der regionalen Identität</b> und der einzelnen Partner auswirken. Beispielsweise können durch den personalisierten und automatisch generierten Newsletter Kunden gezielt angesprochen werden.</p> <p>Unter Beachtung der Vorgaben des Datenschutzes ist es trotzdem möglich eine <b>aussagekräftige Auswertung</b> des Kaufverhaltens der Kunden zu generieren. Aus diesen Informationen können beispielsweise Rückschlüsse auf Veränderungs- und Verbesserungspotenziale erhalten werden.</p> <p>Durch die Kooperation von fünf Kommunen ist die <b>Finanzierung</b> des Projektes <b>leichter und langfristig gesichert</b>.</p>

<b>Projektbeschreibung</b>	
<p><i>Welche konkreten Maßnahmen (ggf. in Einzelschritten) sind erforderlich und</i></p>	<p>Die detaillierten Maßnahmenbestandteile können dem folgenden Bereich „Fördergegenstand“ und dem beigefügten Angebot (Anlage 2) entnommen werden.</p>

<p><i>müssen umgesetzt werden?</i></p> <p><i>Wenn es sich um ein Konzept / eine Machbarkeitsstudie handelt, ist darzustellen, welche Zielsetzungen verfolgt werden sollen und welche Maßnahmen ggf. anschließen.</i></p>	<p><b>1. Umsetzung</b></p> <p>Sofern das Projekt eine Leader-Förderung erhält, wird mit der Umsetzung des Systems begonnen. Die GWS wird entsprechende Durchführungsverträge mit den beteiligten Kommunen abschließen. Diese werden alle notwendigen Modalitäten (z.B. Aufteilung der jeweiligen Eigenanteile u. ä.) enthalten. Weiterhin wird ein Vertrag zwischen der GWS und der Firma ReBos abgeschlossen. Die Kommunen werden dann gemeinsam über den Namen, Design der Karten, Gestaltung und Aufbau der Online-Plattform und Werbemaßnahmen entscheiden.</p> <p><b>2. Partnerakquise</b></p> <p>Im Rahmen der Projektvorbereitung (Analyse) sind bereits Überlegungen und Gespräche mit potenziellen Partnern geführt worden. In dieser Phase soll eine verbindliche Teilnahmezusage erlangt werden. Sobald eine Mindestanzahl an Partnern erreicht worden ist, kann das Projekt gezielt gestartet werden.</p> <p><b>3. Vorbereitung</b></p> <p>Die Projektpartner werden mit dem System vertraut gemacht und in Workshops geschult. Die Onlinepräsenz wird eingerichtet. Zudem sollen weitere Partner gewonnen werden.</p> <p><b>4. Markteinführung</b></p> <p>Durch entsprechende Öffentlichkeitsarbeit und Werbeaktionen im Vorfeld sollen die Kunden über das neue System umfassend informiert werden. Das System wird am Markt offiziell eingeführt.</p>
--	--

<b>Fördergegenstand</b>	
<p><i>Stichwortartig:</i></p> <p><i>Welche Maßnahmenbestandteile sollen konkret gefördert werden?</i></p> <p><i>(Bsp.: technische Ausstattung, bauliche Maßnahmen, Mobiliar, Workshop, Flyer etc.)</i></p>	<p>1. Basiseinrichtung (Instanz, Webseite, etc.)</p>
	<p>2. Mediengestaltung (Logo, Kunden- und Gutscheinkarte, Kartenhalter, Kunden- und partnerflyer)</p>
	<p>3. Flyer für Partner-Akquise</p>
	<p>4. Workshop des Webinar (1 x für Mitarbeiter und 1 x für Inhaber)</p>
	<p>5. 50.000 Kundenkarten Plus (inkl. Kundeninformationsflyer und Aufspendung der Karten auf diese)</p>
	<p>6. 25.000 Gutscheinkarten Plus (inkl. Geschenkverpackung)</p>
	<p>7. Servicepaket „Basis“ für alle Partner ausgelegt auf insgesamt 140 Partner in allen fünf Kommunen</p>

	Die aufgeführten Bestandteile sind Inhalt der bevorzugten Angebotsvariante 2 der Firma ReBos ( <b>Anlage 1</b> ).
--	---

<b>Marketing / Öffentlichkeitsarbeit</b>	
Welche Maßnahmen sind zur Information über das Projekt geplant (Presse, Internet, Flyer, Beschilderung etc.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Presse</li> <li>➤ Internetseiten der Kommunen und Beteiligten</li> <li>➤ Flyer</li> <li>➤ Social Media</li> </ul>

<b>Projektkosten (separater Kostenplan, Vorlage stellt das Regionalmanagement)</b>
<p>Die Recherche nach externen Anbietern von bereits auf dem Markt erfolgreich umgesetzten Geschenkgutscheinkartensystemen hat zu einigen Angeboten geführt, die im Vergleich allesamt ein ähnliches Bezahlssystem als Grundangebot umfassen. Einer der auf dem Markt verfügbaren Anbieter, die Firma ReBoS aus Bochum, bietet darüber hinaus als einziger eine erfolversprechende Erweiterung der Standardlösung an:</p> <p>Neben einem regulären <u>Wertgutschein</u> (inklusive eines integrierten <u>Verjährungsmanagements</u>) wird von ReBoS auch ein integriertes <u>Bonussystem</u> mitangeboten. Das Bonuspunktesystem (Branding mit eigenem Motiv auf der Kartenrückseite) schafft über eine Nutzung der Kundenkarte Kundenbindung. Der Kunde sammelt partnerübergreifend Bonuspunkte und löst sie anschließend bei den teilnehmenden Unternehmen ein (dies entspricht einem Rabatt beim nächsten Einkauf). Teileinlösbare Gutscheine, die mit beliebigen Beträgen auf buchbar und nicht an den Kunden gebunden (QR-Codes) sind, eignen sich für den Einsatz als steuerfreie Sachzuwendungen durch Arbeitgeber bis zu 44 € pro Monat (Alternative zur „Aral-Card“). In der Administration überzeugt das System durch monatlich automatisch erstellte Abrechnungen. Weiteres Alleinstellungsmerkmal ist eine digitale <u>Angebotsplattform</u> für Werbeaktionen der teilnehmenden Unternehmen, die über ein integriertes <u>E-Mail-Newsletter</u>-System beworben werden können. Außerdem sind ein <u>Verlosungsmanager</u> zur Steuerung von Gewinnspielen und <u>Geburtstagsboni</u> mitintegriert.</p> <p>Der Anbieter stellt in seinem Angebot – neben den oben beschriebenen Software-Systemen in einer Cloud-Lösung – die Werbepattform, das Werbematerial und bietet Schulungen zur Einführung des Systems an.</p> <p>Die Vertreter von Wirtschaft und Kommunen der LEADER-Region „Börde trifft Ruhr“ waren sich in den Vorgesprächen zur Einführung eines gemeinsamen Wertgutschein für die Region einig darüber, dass die Einrichtung eines Gutscheinsystems, das nur mit einer Zahlfunktion aufwartet, nicht ausreicht, um nennenswerte Effekte für die beteiligten Unternehmen in der eigenen Region zu erzielen. Das vorgestellte System der Firma ReBoS hebt sich mit seinen breit gefächerten Möglichkeiten von vergleichbaren Systemen ab und spricht für einen größeren Erfolg bei der Umsetzung der Maßnahme. Daher ist aus Sicht aller Projektbeteiligter dem Angebot der Firma ReBoS ein Vorzug gegenüber den Vergleichsangeboten der anderen Wettbewerber einzuräumen. Die Firma hat bereits in anderen Kommunen erfolgreich ihr System einführen können (<b>Anlage 3</b>).</p> <p>Die Gesamtkosten des Projektes belaufen sich voraussichtlich auf rd. 67.000,00 EUR. Diese setzen sich wie folgt zusammen:</p>

1. Angebotsvariante 2 der Firma ReBos:	61.538,23 EUR
2. Verwaltungs- und Personalkosten für administrative Aufgaben : (3 Std./Monat à 30 EUR für 5 Jahre Bindungsfrist)	5.400,00 EUR

**Anlage 1** ist das Angebot der Firma ReBos (bevorzugt ist Angebotsvariante 2) zu entnehmen.  
**Anlage 2** stellt eine Übersicht der zuvor ausgeführten Auswahlkriterien dar.

<b>Projektfinanzierung</b>	
Wie wird der Eigenanteil von 35 % der Gesamtkosten geleistet? (Hinweis: Projektträger treten bei <u>allen</u> Zahlungen in Vorleistung!)	Die Gesamtkosten des Projektes werden sich voraussichtlich auf rd. 67.000,00 EUR belaufen. Die Finanzierung soll wie folgt sichergestellt werden:  - Beantragte Leader-Förderung: 43.550,00 € (65 %)  Die verbleibenden 35 % Eigenanteil (23.450,00 EUR) sollen jeweils anteilig von den fünf beteiligten Kommunen getragen werden. Hier soll der anteilige Verteilungsschlüssel über die Anzahl der jeweiligen Projektpartner aus den Kommunen ermittelt werden.

<b>Eigenleistungen für die Projektumsetzung</b>	
Können ehrenamtliche (unbare) Eigenleistungen eingebracht und bei der Kostenplanung angerechnet werden? (Hinweis: Gilt nicht für alle Projektträger)	./.

<b>Zeitlicher Rahmen der Projektumsetzung</b>			
In welchem Zeitraum ist die Umsetzung geplant?	<b>Geplanter Beginn:</b>	01.06.2020	
	<b>Geplanter Abschluss:</b>	31.05.2021	

Hinweis: Diese Tabelle erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und basiert auf den derzeit geltenden Richtlinien und Bestimmungen. / Stand: 18.01.2018