

Beispiel Trolley



(INTERREG Mitteleuropa)

Assoziierter Partner: Van Hool NV

Trolley fördert die Nutzung von Oberleitungsbussen als sauberes und ökonomisches Verkehrsmittel in Mitteleuropa.

Das Unternehmen

Van Hool ist ein belgischer Bushersteller. Mit über 4.000 Mitarbeitern bietet das Unternehmen eine komplette Palette von unterschiedlichsten Fahrzeugen für einen nachhaltigen Stadtverkehr. Van Hool unterstützt das Trolley-Projekt als assoziierte Institution.

Der Nutzen für das Projekt

Der Mehrwert der Beteiligung von Van Hool besteht in der Bereitstellung von technischer Expertise eines der führenden Industriepartner aus der Trolley-Community und der Nutzung der Kommunikationskanäle und Netzwerke von van Hool für das Projekt.

Der Nutzen für das Unternehmen

Van Hool steigert durch die Projektteilnahme die öffentliche Wahrnehmung des Unternehmens als innovativer Anbieter, kann sich mit anderen Wettbewerbern und „Trolley-Städten“ austauschen und seine bestehenden Netzwerke weiter ausbauen.

„Die Beteiligung von van Hool am Trolley Projekt ist für uns von wichtiger strategischer Bedeutung und führte bereits zu einer Reihe von konkreten Ergebnissen.“

Kontakt

Paul Jenné (Bus project manager)
Paul.jenne@vanhool.be

Wie binde ich erfolgreich private Partner in mein INTERREG-Projekt ein?

- Übereinstimmung von Projektzielen mit Unternehmenszielen sicherstellen;
- Zur Vermeidung falscher Erwartungen Möglichkeiten und Grenzen des geplanten Projektes sowie die verfügbaren Ressourcen aller Partner analysieren;
- Zur Definition adäquater Projektaktivitäten und Beteiligungsformen eine gezielte Strategie entwickeln, wie die privaten Partner am effizientesten einbezogen werden können;

Wie nutze ich die Mitwirkung privater Partner für das Projekt?

- Das aktuelle und praktische Know-how privater Partner für Innovationen nutzen;
- Markt- und Marketing-Kenntnisse der Unternehmen für eine nachhaltige Projektumsetzung und praxisrelevante Ergebnisse gezielt integrieren;
- Netzwerke privater Unternehmen für alle Projektpartner erschließen;
- Kommunikationskanäle und technische Infrastrukturen privater Partner für das Projekt zugänglich machen.

Kontakt

Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung
im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung
E-Mail: Interreg@bbr.bund.de



Bundesministerium
für Verkehr, Bau
und Stadtentwicklung

INTERREG_B
ZUSAMMENARBEIT. GRENZENLOS.

Öffentlich-private Partnerschaften in transnationalen Projekten

Möglichkeiten und Grenzen



Ein Forschungsprojekt zur Analyse von Nutzen und Hemmnissen der Beteiligung privater Akteure in INTERREG B Projekten

Projektziele

Private Akteure sind bisher nur unzureichend in transnationale Projekte einbezogen. Zudem verfahren die einzelnen Kooperationsprogramme dabei sehr unterschiedlich.

Das vorliegende Faltblatt stellt gute, verallgemeinerungswürdige Erfahrungen konkreter öffentlich-privater Partnerschaften aus den INTERREG IVB Programmen vor und gibt Empfehlungen, wie diese in Zukunft genutzt werden können. Diese basieren auf Untersuchungen und Experteninterviews im Rahmen eines Forschungsprojektes, das für das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung durchgeführt wurde.

INTERREG-Projekte sind für private Partner

- ein gutes Werkzeug zur Erschließung neuer Märkte und zum Austesten neuer Ideen;
- eine Möglichkeit, Netzwerke zu schaffen und die Sichtbarkeit des Unternehmens im Markt zu erhöhen;
- ein Weg zur Kooperation zwischen Wettbewerbern eines Marktsegmentes;
- eine gute Gelegenheit, „EU-Erfahrung“ zu sammeln;
- eine gute Möglichkeit, eigene Themen intensiver mit europäischen Partnern zu bearbeiten;
- ein Weg, sich als potentieller Investor und Dienstleister zu profilieren.



Beispiel BLAST

(INTERREG Nordseeraum)

Partner: Jeppesen GmbH



BLAST (Bringing Land and Sea Together) ist ein Projekt zur Förderung der maritimen Sicherheit in der Nordseeregion. Zwischen 2009 und 2012 arbeiten 16 Partner aus sechs Ländern gemeinsam daran, land- und seebezogene Daten zu harmonisieren und zu integrieren.

Das Unternehmen

Jeppesen, ein Tochterunternehmen von Boeing, verarbeitet aeronautische und nautische Daten und entwickelt wichtige Navigations- und Optimierungslösungen für den Verkehr in der Luft, zu Wasser und auf der Schiene.

Der Nutzen für das Projekt

- Bereitstellung von aktuellem Know-how im Bereich der Harmonisierung von maritimen Informationen für alle Projektpartner;
- Bereitstellung der unternehmenseigenen Technologien zur Projektdurchführung;
- Erschließung bestehender internationaler Netzwerke und Organisationen für Partner.

Der Nutzen für das Unternehmen

Die Entwicklungsarbeit im Bereich der maritimen Informationen für eine sicherere Schifffahrt ist eines der Unternehmensziele von Jeppesen. Vor diesem Hintergrund profitiert das Unternehmen von der Beteiligung am BLAST-Projekt durch den Austausch von Know-how und die gemeinsame Erarbeitung von Ideen.

Kontakt

Michael Bergmann (Director Maritime Industry)
michael.bergmann@jeppesen.com

Beispiel AlpEnergy

(INTERREG Alpenraum)

Leitpartner: Allgäuer Überlandwerk GmbH



AlpEnergy untersucht Möglichkeiten der regionalen Versorgung mit erneuerbaren Energien.

Das Unternehmen

Seit mehr als 90 Jahren bietet die **Allgäuer Überlandwerk GmbH** (AÜW) eine breite Palette an Dienstleistungen an. Sie betreut derzeit als größter regionaler Stromanbieter mehr als 100.000 Kunden.

Der Nutzen für das Projekt

Die lokale Verankerung der AÜW GmbH sowie deren Kommunikationsressourcen tragen dazu bei, die regionale Öffentlichkeit transparent über die Herausforderungen der künftigen Energieversorgung, die Projekthalte und die Ergebnisse zu informieren. Das Ziel ist, die Anregungen der Bürger in alle zukünftigen Maßnahmen miteinzubeziehen.

Der Nutzen für das Unternehmen

Der in dem Projekt erzielte Erkenntnisgewinn dient der AÜW als Basis für neue Produkte und Energiedienstleistungen.

„Die AÜW kann die Energiezukunft im Allgäu durch das Projekt AlpEnergy maßgeblich stärken und Erfahrungen sammeln.“

Kontakt

Michael Lucke (Geschäftsführer)
Michael.Lucke@auew.de