



Rheinland-Pfalz

MINISTERIUM FÜR
WIRTSCHAFT, VERKEHR,
LANDWIRTSCHAFT UND
WEINBAU

ENTWICKLUNGSPROGRAMM EULLE

Rheinland-pfälzisches ELER-Entwicklungsprogramm "Umweltmaßnahmen, Ländliche Entwicklung, Landwirtschaft, Ernährung" (EPLR EULLE)

CCI-NR.: 2014DE06RDRP017

Projektsteckbrief LEADER 2014 - 2020

☒ **Maßnahme 19.2 - Förderung der Umsetzung von Vorhaben im Rahmen der LILE**

☒ **Förderaufruf der Lokalen Aktionsgruppe (LAG)**

☐ **Förderaufruf FLLE 2.0**

☐ **GAK 8.0 „Kleinstunternehmen der Grundversorgung“**

☐ **GAK 9.0 „Einrichtungen für lokale Basisdienstleistungen“**

oder

☐ **Maßnahme 19.3 - Gebietsübergreifende und transnationale Kooperationen**

gemäß den Verordnungen (EU) Nr. 1303/2013 und Nr. 1305/2013

Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raums (ELER)

I. Allgemeine Angaben	
LEADER-Aktionsgruppe (LAG):	Rheinhausen
Name des Vorhabens¹:	Vermieter-Coaching in Rheinhausen
1. Angaben zum Träger des Vorhabens	
Träger des Vorhabens	Name: Rheinhausen-Touristik GmbH Straße/Hausnr.: Kreuzhof 1 PLZ/Ort: 55268 Nieder-Olm
Rechtsform	<input type="checkbox"/> natürliche Person <input type="checkbox"/> Personengesellschaft <input checked="" type="checkbox"/> juristische Person des Privatrechts <input type="checkbox"/> juristische Person des öffentlichen Rechts
Gemeinnützigkeit	<input type="checkbox"/> ja <input checked="" type="checkbox"/> nein
Ansprechpartner	Name: Berthold Steffens Telefon: 06136 92398-18 Fax: 06136 92398-79 E-Mail: berthold.steffens@rheinhausen.info
Anerkennung der Finanzmittel des Trägers des Vorhabens als öffentliche Ausgaben	<input checked="" type="checkbox"/> ja, Anerkennung erfolgte am 27.11.2015 <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> Antrag auf Anerkennung bei ELER-Verwaltungsbehörde eingereicht am: _____
Vorsteuerabzugsberechtigung des Trägers des Vorhabens	<input checked="" type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein, wenn nein: <input type="checkbox"/> Bestätigung durch Finanzamt _____ vom _____ liegt vor. <input type="checkbox"/> Bestätigung des Finanzamtes wird mit dem Antrag auf Fördermittel vorgelegt.

¹ „Vorhaben“ ist ein Projekt, ein Vertrag, eine Maßnahme oder ein Bündel von Projekten, ausgewählt von der LAG, die zu den Zielen der LILE der betreffenden LAG und einem der Ziele der ELER-Verordnung beitragen.

Angabe zur Größe des Unternehmens des Antragstellers (Einstufung KMU²)	<p>Das Unternehmen hat weniger als 250 Beschäftigte</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein</p> <p>und</p> <p>erzielt entweder einen Jahresumsatz von nicht mehr als 50 Mio. €</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein</p> <p>oder eine Jahresbilanzsumme von nicht mehr als 43 Mio. €.</p> <p><input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> nicht relevant</p>
2. Angaben zum Vorhaben	
Teilmaßnahme	<p><input checked="" type="checkbox"/> Maßnahmencode 19.2 - Förderung der Umsetzung von Vorhaben im Rahmen der LILE</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Förderaufruf der Lokalen Aktionsgruppe (LAG)</p> <p><input type="checkbox"/> Förderaufruf FLLE 2.0</p> <p><input type="checkbox"/> GAK 8.0 „Kleinstunternehmen der Grundversorgung“</p> <p><input type="checkbox"/> GAK 9.0 „Einrichtungen für lokale Basisdienstleistungen“</p> <p><input type="checkbox"/> Maßnahmencode 19.3 - Gebietsübergreifende und transnationale Kooperationen</p>
<p>Bei Vorhaben der gebietsübergreifenden und transnationalen Kooperation (M19.3)</p> <p>Name und Anschrift des/der Kooperationspartner(s) (Bundesland / EU-Mitgliedsstaat)</p> <p>Abschluss einer Kooperationsvereinbarung vorgesehen am</p> <p>Vorgesehene projektverantwortliche / federführende LAG</p>	<div></div> <div></div> <div></div>

² Die Angaben beziehen sich auf den letzten durchgeführten Jahresabschluss. Liegt noch kein abgeschlossener Jahresabschluss vor (Unternehmensneugründung), so sind die Werte anhand der Zahlen des laufenden Geschäftsjahres nach Treu und Glauben zu schätzen.

Vorhaben liegt innerhalb der LEADER-Region der unter I. genannten LEADER-Aktionsgruppe (LAG)	<input type="checkbox"/> ja, ausschließlich in der LEADER-Region der unter I. genannten LAG <input type="checkbox"/> ja, zusätzlich auch in _____ weiteren LEADER-Regionen <input checked="" type="checkbox"/> ja, aber auch teilweise außerhalb einer LEADER-Region <input type="checkbox"/> Ausnahmegenehmigung zur Gebietsüberschreitung bei ELER-Verwaltungsbehörde beantragt am _____ <input type="checkbox"/> nein <input type="checkbox"/> Ausnahmegenehmigung zur Gebietsüberschreitung bei ELER-Verwaltungsbehörde beantragt am _____
Laufzeit des Vorhabens	von 09/2020 bis 10/2022 (Datum)
Mit dem Vorhaben wurde noch nicht begonnen³	<input checked="" type="checkbox"/> ja
Trägt neben dem Zuwendungsempfänger eine weitere Stelle zur Finanzierung bei?	<input type="checkbox"/> ja, falls ja _____ (Stelle) <input checked="" type="checkbox"/> nein
Werden im Rahmen der Umsetzung des Vorhabens Einnahmen erzielt?	<input type="checkbox"/> ja <input checked="" type="checkbox"/> nein
Übereinstimmung mit der LILE der unter I. genannten LAG	<input checked="" type="checkbox"/> ja
Zuordnung zu den Handlungsfeldern der LILE der unter I. genannten LAG	Handlungsfeld: Erlebnisqualität weiterentwickeln
Bestätigung des Bedarfes für die Bereitstellung des betreffenden Gutes oder der betreffenden Dienstleistung der Grundversorgung der zuständigen Kreisverwaltung	<input type="checkbox"/> ja <input checked="" type="checkbox"/> entfällt, da Umsetzung nicht im Förderaufruf „FLLE 2.0“

³ Als Vorhabenbeginn sind grundsätzlich der Abschluss eines der Ausführung zuzurechnenden Lieferungs- oder Leistungsvertrages sowie die Aufnahme von Eigenarbeiten zu werten. Bei Baumaßnahmen gelten Planung, Bodenuntersuchung und Grunderwerb nicht als Beginn des Vorhabens, es sei denn, sie sind alleiniger Zweck der Zuwendung.

II. Spezielle Angaben zum Vorhaben

1. Beschreibung des Vorhabens

1.1 Inhalt des Vorhabens

(Was soll konkret durchgeführt werden?)

Der Onlinevertrieb zählt im Tourismus inzwischen zu einem der wichtigsten Vertriebsinstrumente. Allzu oft kommt es bei der Onlinesuche nach Gästezimmern in Rheinhessen zu keiner Buchung. Die Ursachen sind vielfältig. Zahlreiche Betriebe pflegen ihre Zimmerkontingente unzureichend oder auch gar nicht. Preis- und Storno-Konditionen sind nicht wettbewerbsfähig. Die Datenqualität der online sichtbaren Leistungen ist verbesserungswürdig. Bereits zur Verfügung stehende Vertriebsmöglichkeiten, die über die klassischen Vertriebswege hinaus gehen, sind wenig bekannt oder werden nur zögerlich genutzt, so z.B. die Sicherstellung der Onlinebuchbarkeit, der Vertrieb über die eigene Website, die Anbindung an bereits von der Rheinland-Pfalz Tourismus GmbH erschlossenen Vertriebsportale (bestfewo, e-domizil.de, HRS Holidays usw.).

An dieser Stelle setzt das Vermieter-Coaching an. Das Coaching ist als Nahtstelle zwischen Leistungsträgern und Tourist-Informationen zu sehen. Einerseits werden die Vermieter über die Serviceangebote der zuständigen Tourist-Informationen, der Rheinhessen-Touristik GmbH und deren Partner informiert. Andererseits werden die Vermieter zur Angebotsgestaltung, Qualitätssicherung, Verkaufsoptimierung, Reservierungssystemen, Vertriebsportalen usw. beraten.

Aufgrund der personellen Ausstattung verfügen die Tourist-Informationen - neben ihrem jetzigen Arbeitspensum - über keine weiteren Kapazitäten, die ein Coaching mitübernehmen könnten. Bedingt durch eine zukunftsweisende Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit auf dem touristischen Markt ist bereits jetzt die Notwendigkeit eines Vermieter-Coachings unübersehbar und sollte möglichst bald über einen Coach in Angriff genommen werden.

Die Beratung bzw. das Coaching zum Angebot und zur Vermarktung erfolgt im Wesentlichen vor Ort beim Vermieter (ggf. auch in persönlichen Online-Sitzungen). Im Coaching wird die Digitalisierung, die sich immer mehr zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor im Tourismus entwickelt, eine zentrale Rolle spielen. Wesentliche Inhalte des Coachings werden sein: die Darstellung des Online-Angebots, die Online-Buchbarkeit, der Vertrieb über Buchungsportale, die Möglichkeiten des Direktmarketings und Eigenvertriebs, die Preisfindung im Online-Vertrieb, das Channel-Management, die eigene Homepage mit Internet Booking Engine usw.. Nicht zuletzt gilt es, Gäste zu halten und neue Gäste zu gewinnen.

In Zusammenarbeit mit den regionalen Tourist-Informationen werden die dort gelisteten Vermieter über das Coaching und die Teilnahmevoraussetzung informiert. Bewerben können sich dann Vermieter, die zumindest Zugang und zur digitalen Medienwelt und grundlegende Internet-Erfahrung haben sowie den Umgang mit den hierfür erforderlichen Instrumenten (Hard-/Software) beherrschen. Um eine erfolgreiche und nachhaltige Wirkung des intensiven Coachings und der damit verbundenen Digitalisierungs-Offensive gewährleisten zu können, müssen grundlegende Kenntnisse und Fähigkeiten im Umgang mit den digitalen Medien erwartet werden können. Da das Coaching auf eine intensive persönliche Beratung abgestellt ist, wird die Teilnehmerzahl mit Blick auf das zur Verfügung stehende Budget auf 35 Vermieter begrenzt. Auf der Grundlage einer ausgewogenen regionalen Zuordnung der Bewerber werden die Teilnehmer des Coachings per Zufallsauswahl (Losverfahren) ermittelt.

Die ermittelten Teilnehmer und Vertreter der Tourist-Informationen werden in Kick-off Veranstaltungen, ggf. auch in Online-Meetings ausführlich über die Inhalte des Coachings informiert. Nach dem Prinzip „Train the Trainer“, sollen die Verantwortlichen in den Tourist-Informationen auf der kommunalen Ebene in die Lage versetzt werden, im Nachgang zum zeitlich befristeten Vermieter-Coaching, in Eigenregie das Coaching zu übernehmen.

Die Projektphase des Vermieter-Coachings konzentriert sich auf zwei Intervalle in 2021 und 2022, mit Schwerpunkt in 2021. Im Anschluss wird es eine Projektdokumentation geben. Ergebnisse aus dieser Dokumentation werden u.a. den Tourist-Informationen, vor allem aber den Vermietern, die wegen der Teilnehmerbegrenzung nicht zum Zuge gekommen sind und weiteren interessierten Vermietern zur Verfügung gestellt. Wenn auch nicht durch intensives Coaching vor Ort – so sind die Ansprechpartner bei den Tourist-Informationen künftig eher in der Lage, weitere interessierte Vermieter grundlegend mit dem Know-how aus der Projektphase zu unterstützen.

☐ Ausführliche Beschreibung des Vorhabens ist als Anlage beigelegt.

1.2 Innovativer Charakter

(Was ist das konkret Neuartige des Vorhabens, welche Vorteile bestehen gegenüber bekannten Lösungen?)

Die Rheinhessen-Touristik GmbH (RHT) als touristische Regionalagentur wird mit diesem Serviceangebot für die Region, der Aufgabe gerecht im System Tourismus Rheinland-Pfalz, verstärkt Managementaufgaben für die Destination zu übernehmen. Mit diesem Projekt zielt die RHT sehr konsequent auf die neuen definierten Aufgaben, wie Digital-Coaching und Vertriebsunterstützung ein.

Innovativ ist darüber hinaus die intensive persönliche Betreuung der Vermieter. Nachhaltig wird der Vermieter zur Aufbereitung und qualitativen Verbesserung eines kundengerechten Angebotes und zu Optimierung seiner Vertriebsinstrumente beraten. Es werden wertvolle Tipps zum Onlinemarketing vermittelt. Im Mittelpunkt der digitalen Kommunikation stehen dabei der Direktvertrieb über die eigene Website, die Buchungsportale sowie die Angebots- und die Preisstrategie.

Beispiele in Österreich, die seit Jahren auf diese intensive persönliche Beratung setzen, bestätigen eine äußerst erfolgreiche und nachhaltige Vertrieboptimierung der Übernachtungsbetriebe, so z.B. das Erfolgsmodell „Vermietercoach“ Tourismusverband Wilder Kaiser. Anders als bei der Know-how Vermittlung in Workshops und Seminaren ist das persönliche Vermieter-Coaching zwar aufwendiger, darf jedoch im Endeffekt als die erfolgreichere Strategie gesehen werden.

1.3 Zielgruppen

(Wer sind die Adressaten bzw. Nutznießer des Vorhabens?)

1. Die Anbieter von Übernachtungsangeboten in der Region
2. Die Tourist-Informationen und die Rheinhessen-Touristik GmbH
3. Die Gäste, insbesondere die im landesweiten Zielgruppenprozess für Rheinhessen identifizierten Zielgruppen.

1.4 Partner

(Ist eine Zusammenarbeit mit Partnern aus der Region geplant? Wenn ja, welche Partner und welche Art von Partnerschaften sind vorgesehen?)

Unter der Federführung der Rheinhessen-Touristik GmbH sind die Tourist-Informationen die wesentlichen Partner. Die Tourist-Informationen sind in ihren Zuständigkeitsbereichen für die jeweiligen Leistungsträger die erste Anlaufstelle. Eine grundlegende Erfassung und Beurteilung der Ausgangssituation sowie die abgeleiteten Empfehlungen für die Vorgehensweise im Vermietercoaching sind nur über eine Partnerschaft mit diesen Institutionen zielführend. Gleichfalls sind die Tourist-Informationen und die Rheinhessen-Touristik GmbH auch die Nutznießer des Know-how Transfers zu den Vermietern.

1.5 Erwartete Ergebnisse bei Abschluss des Vorhabens – Skizzierung der Vorhabenziele unter Berücksichtigung der „ELER-Ziele“

(Neues Produkt, neue Dienstleistung, Existenzgründung, Anzahl gesicherter / neu geschaffener Arbeitsplätze, o. ä.)

- Forcierung des Online-Marketings, insbesondere der Online-Buchbarkeit in der Region.
- Sicherstellung eines marktgerechten (zielgruppenspezifischen) und professionellen Auftritts der Vermieter.
- Zur Verfügungstellung der Anbieter von hochwertigem Content als Basis für einen wettbewerbsfähigen Vertrieb.
- Nutzung und Professionalisierung der Vertriebskanäle der Vermieter, sowohl die eigenen als auch die der Tourist-Informationen mit den angeschlossenen Vertriebskanälen.

Hauptziel des Vermieter-Coachings ist eine nachhaltige Vertrieboptimierung der touristischen Angebote der Vermieter. Durch das Projekt sollen Impulse initiiert werden, die - über den Kreis der gecoachten Vermieter hinaus - ebenfalls zu einer Angebots- und Vertriebsoffensive weiterer Vermieter führen. Eine Schlüsselrolle fällt hier den Tourist-Informationen und der Rheinhessen-Touristik GmbH zu. Mit dem nötigen Know-how aus der Projektphase sind sie in der Lage, die gecoachten und vor allem weitere interessierte Vermieter effektiver zu betreuen.

Beitrag des Vorhabens zu den „ELER-Zielen“

Ziele der ELER-Verordnung⁴:

- ☒ Förderung der Wettbewerbsfähigkeit
- ☐ Gewährleistung der nachhaltigen Bewirtschaftung der natürlichen Ressourcen und Klimaschutz
- ☐ Erreichung einer ausgewogenen räumlichen Entwicklung der ländlichen Wirtschaft und der ländlichen Gemeinschaft, einschließlich der Schaffung und des Erhalts von Arbeitsplätzen

⁴ Mindestens ein Ziel der ELER-Verordnung muss mit dem Vorhaben verfolgt werden.

Querschnittsziele der ELER-Verordnung:

- ☒ Innovation
- ☐ Umweltschutz
- ☐ Eindämmung des Klimawandels

Kernziele des EPLR-EULLE⁵:

- ☒ Erhöhung der Wertschöpfung in ländlichen Räumen Umweltschutz
- ☐ Sicherung des ökologischen Potenzials
- ☐ Nachhaltige Nutzung natürlicher Ressourcen
- ☒ Auf- und Ausbau von Wertschöpfungsketten
- ☐ Stärkung des bürgerschaftlichen Engagements
- ☒ Lokale Initiativen und Kooperationen

Bereich(e):	Zielindikatoren:	Konkretisierung der Ziele ⁶ :
Hinweis: Sollten mehr Zielindikatoren zum Tragen kommen, als Auswahlmöglichkeiten vorhanden sind, benennen Sie diese bitte im Bereich „Konkretisierung der Ziele“.		
Dorfentwicklung, Dorfleben, Grundversorgung	Wählen Sie ein Element aus Wählen Sie ein Element aus ----- Wählen Sie ein Element aus Wählen Sie ein Element aus	
Gewerbliche Wirtschaft	Erschließung neuer Märkte/Vermarktungseinreichungen Wählen Sie ein Element aus ----- Wählen Sie ein Element aus Wählen Sie ein Element aus	Steigerung der Online-Buchbarkeit, intensivere Nutzung von Vertriebsportalen und Vertriebsstrukturen auf Regional- und Landesebene.
Land-, Forstwirtschaft und Weinbau	Wählen Sie ein Element aus Wählen Sie ein Element aus ----- Wählen Sie ein Element aus Wählen Sie ein Element aus	

⁵ Mindestens ein Kernziel des EPLR-EULLE muss mit dem Vorhaben verfolgt werden.

⁶ Bitte konkretisieren Sie hier – soweit möglich – alle aufgeführten Zielindikatoren des Vorhabens.

Beispiele:

- Touristisches Vorhaben (bspw. Wanderweg) – Konkretisierung: Schaffung von x km Wanderweg mit Beschilderung (Anzahl/Ort) und Installation sanitärer Anlagen.
- Vorhaben im Bereich Naturschutz u. Umwelt (bspw. Umweltbildungsstätte) – Konkretisierung: Bauliche Inwertsetzung einer Immobilie bspw. durch Modernisierung, Anschaffung von Lehrmaterialien o. ä. Informationsmaterialien mit Zahlenangaben.
- Vorhaben im Bereich Grundversorgung (bspw. Erweiterung eines Dorfladen) – Konkretisierung: Bauliche Erweiterung einer Immobilie um x m², Anschaffung von x m² Regalsystemen, Kasse, etc.

Naturschutz und Umwelt	Wählen Sie ein Element aus Wählen Sie ein Element aus ----- Wählen Sie ein Element aus Wählen Sie ein Element aus	
Tourismus	Verbesserung des Know-hows und/oder der touristischen Servicequalität Wählen Sie ein Element aus ----- Wählen Sie ein Element aus Internetmarketing	Professionalisierte Darstellung der Angebote der Vermieter sowie Vertriebsoptimierung der Angebote. Intensives Coaching von 35 Betrieben
Sonstiges	Wählen Sie ein Element aus	
Erhaltene/ Geschaffene Arbeitsplätze	Wählen Sie ein Element aus	

1.6 Barrierefreiheit

(Wie werden die Bedürfnisse von Menschen mit körperlichen und/oder sonstigen Beeinträchtigungen beachtet?)

Durch die direkte Ansprache der Vermieter beim Coaching wird eine wirkungsvolle Option zur Sensibilisierung der Vermieter für barrierefreie Angebote eröffnet. Die Bedeutung und die Chancen zielgruppengerechter barrierefreier Angebote werden erläutert. Es wird informiert, wie barrierefreier Angebote und Einrichtungen transparent und sichtbar dargestellt werden können, wie z.B. durch die Klassifizierung nach den bundeseinheitlichen Kriterien von „Reisen für Alle“.

1.7 Geschlechter-Gerechtigkeit / Chancengleichheit

(Inwiefern werden besondere Bedürfnisse und Interessen von Frauen und Männern beachtet?)

Da, wo beim Vermieter-Coaching Fragestellungen der Chancengleichheit berührt werden, wird der allgemeine Grundsatz der Chancengleichheit Beachtung finden.

1.8 Einbindung in bestehende Konzepte in der Region

(Welche Konzepte? Erfolgte eine Abstimmung mit den betroffenen Fachstellen?)

Die „Tourismusstrategie Rheinhessen 2025 – Erlebnis.Wein.Kultur.Landschaft“ bestimmt zusammen mit der Tourismusstrategie Rheinland-Pfalz 2025 die touristische Zielrichtung Rheinhessens. Die „Tourismusstrategie Rheinhessen 2025“ setzt u.a. den Fokus auf eine gesteigerte Qualifizierung der touristischen Dienstleister mit konsequenter Ausrichtung der touristischen Angebote auf ein themenorientiertes Zielgruppenmarketing.

Die Ziele der Tourismusstrategie Rheinland-Pfalz 2025 erfahren ihre Umsetzung in Strategieprojekten. Eines der acht Projekte ist „Gastgewerbe Rheinland-Pfalz“, u.a. mit Beratungs- und Qualifizierungsprozessen. Im Strategiekonzept des Landes zählt die Digitalisierung (digitale Produkte, Geschäftsmodelle, Vermarktung, Qualifikation) zu den Herausforderungen im rheinland-pfälzischen Tourismus.

Im Rahmen der aktuellen Fortschreibung der Tourismusstrategie Rheinhessen 2025 zur Anpassung der Regionalstrategie an die Landesstrategie, ist ein eigenes Leitprojekt „Digitale Bewirtschaftung der Tourismusregion“ beabsichtigt, um alle notwendigen Maßnahmen im digitalen Coaching von Rheinhessen hier zu verankern.

1.9 Sonstiges

Längst hat sich die Digitalisierung im Tourismus als Erfolgsfaktor etabliert. Bewertungsportale, soziale Netzwerke, Reiseportale, künstliche Intelligenz, digitaler Content u.v.m. sind im touristischen Umfeld unverzichtbar. In diesen Kontext reiht sich das Vermieter-Coaching mit seinen Schwerpunkten ein. Wesentlich ist die Vermittlung des Know-how zum Onlinemarketing an die touristischen Leistungsträger.

2. Kostenübersicht ⁷						
				förderfähige Kosten	nicht förderfähige Kosten	
Bruttogesamtkosten des Vorhabens⁸				51.093,84 €		€
davon Kosten für die Errichtung von unbeweglichem Vermögen				€		€
davon Kosten für den Erwerb von unbeweglichem Vermögen				€		€
darunter Kosten für Grunderwerb				€		€
davon Kosten für den Erwerb von beweglichem Vermögen				€		€
davon Leasingkosten für neue Maschinen und Anlagen				€		€
davon allg. Kosten für Architekten- und Ingenieurleistungen und Beratung				€		€
davon Kosten für immaterielle Investitionen (z.B. Lizenzen, Patente, Studien, Konzepte)				€		€
davon interne direkte Personalkosten				€		€
zzgl. 15 % Pauschalsatz für indirekte Kosten				€		€
davon externe Personalkosten (Dienstleistungen) Kosten für: Auftraktbesprechung, Vor- und Nachbereitung Kick-off Veranstaltungen, Kick-off Veranstaltungen, Bestandsaufnahme bei zuständigen TIs, Analyse der Bedarfsaufnahme, Vor- und Nachbereitung des Coachings sowie Terminvereinbarungen, abschließende Dokumentation des Projektes.				24.842,44 €		€
davon Schulungskosten (Qualifikation ⁹) (inklusive Reisekosten ¹⁰) Kosten für das Coaching von ca. 35 Vermietern, Fahrtkosten: zu den Vermietern, zu vorbereitenden Besprechungen und Info-Veranstaltungen.				25.180,40 €		€
davon Kosten im Rahmen von Öffentlichkeitsarbeit (3 Info-Veranstaltungen für Vermieter, hier: Kosten für Raummiete				1.071,00 €		€
davon Finanz- und Netzwerkkosten				€		€
3. Kostenplan nach Jahren						
Jahr	2018	2019	2020	2021	2022	2023
BETRAG IN EURO	0,00	0,00	0,00	30.887,64	20.206,20	0,00

⁷ Bei Vorhaben der gebietsübergreifenden und transnationalen Kooperation (Maßnahmencode 19.3) ist eine Aufteilung der Kosten je Kooperationspartner gesondert als Anlage beizufügen.

⁸ Aufgeteilt in förderfähige und nichtförderfähige Kosten.

⁹ Keine Schulungskosten, die im Rahmen der Maßnahme 19.4 abgerechnet werden.

¹⁰ Bei der Abrechnung von Reisekosten sind maximal die Sätze des Landesreisekostengesetzes förderfähig (bspw. Wegstreckenentschädigung in Höhe von 25 Cent je Kilometer).

4. Finanzierungsplan	
Nettogesamtkosten	42.936,00 €
Mehrwertsteuer	8.157,84 €
Bruttogesamtkosten	51.093,84 €
Eigenmittel¹¹	€
davon bar	21.038,64 €
davon über Kreditaufnahme	€
davon Eigenleistungen	€
davon Sachleistungen (ohne freiwillige Arbeit) unbar	€
davon freiwillige Arbeit (unbar)	€
Im LEADER-Ansatz beantragte Gesamtzuwendung:	
Zuwendungssatz 70 %	30.055,20 €
davon ELER-Mittel	€
davon nationale Mittel ¹²	€
weitere beantragte öffentliche Förderung ¹³ von _____	€
Zweckgebundene Drittmittel (z.B. Spenden)	€
Zweck <u>u</u> ngebundene Drittmittel (z.B. Spenden)	€
5. Angaben zu Einnahmen¹⁴, die mit dem Vorhaben erzielt werden	
Einnahmen	€
mögliche geschätzte Folgekosten ¹⁵ pro Jahr	€
III. Anlagen	
<input type="checkbox"/> Entwurfszeichnungen, Grundstückspläne, Grundbuchauszüge, Raumpläne	

¹¹ Barmittel, Kredite, Eigenleistungen, freiwillige nicht entlohnte Arbeit.

¹² Land Rheinland-Pfalz, projektunabhängige Mittel der LAG.

¹³ Sonstige Förderprogramme bspw. ISB, KfW, Dorferneuerung, Kommunale Förderprogramme.

¹⁴ Dies gilt nicht für beantragte De minimis-Beihilfen bzw. für Beihilfen in der landwirtschaftlichen Primärerzeugung sowie der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse. Einnahmen, gemäß Art. 61 Abs. 1 Satz 2 der VO (EU) 1303/2013 sind Zuflüsse von Geldbeträgen, die unmittelbar von den Nutzern für die im Rahmen des Vorhabens bereitgestellten Waren und Dienstleistungen gezahlt werden, wie beispielsweise Gebühren, die unmittelbar von den Nutzern für die Benutzung der Infrastruktur, den Verkauf oder die Verpachtung/Vermietung von Grundstücken oder von Gebäuden entrichtet werden, oder Zahlungen für Dienstleistungen.

¹⁵ Die Finanzierung muss auch unter Berücksichtigung der nach Durchführung des Vorhabens zu erwartenden Folgekosten gesichert sein. Daher muss bei kommunalen Trägern die Stellungnahme der Kommunalaufsichtsbehörde eine Beurteilung nach § 18 Abs. 2 Nr. 3 LFAG spätestens zur Antragstellung enthalten sein.

<input checked="" type="checkbox"/>	Detaillierte Kostenaufstellung des Gesamtvorhabens ¹⁶
<input type="checkbox"/>	Genaue Beschreibung der geplanten Eigenleistung mit Kostenvoranschlägen
<input type="checkbox"/>	Aktueller Auszug aus dem Vereins-, Handels- oder Genossenschaftsregister
<input type="checkbox"/>	Bescheinigung der Gemeinnützigkeit
<input type="checkbox"/>	Vereinssatzung / Gesellschaftervertrag mit Regelung der Vertretungsberechtigung
<input type="checkbox"/>	Gutachten (u. a. Wirtschaftlichkeitsgutachten) zum Vorhaben
<input type="checkbox"/>	Stellungnahmen entsprechender Fachstellen
<input type="checkbox"/>	Nachweise der gesicherten Gesamtfinanzierung des Vorhabens
<input type="checkbox"/>	Nachweis der Eigenmittel ab einem Eigenanteil von 10.000 € durch Kontoauszüge, Kreditbereitschaftserklärung oder andere geeignete Unterlagen
<input type="checkbox"/>	Nachweis der Eigenmittel bei Gebietskörperschaften ab einem Eigenanteil von 10.000 € durch Stellungnahme der zuständigen Rechtsaufsichtsbehörde
<input type="checkbox"/>	Bestätigung des Finanzamtes zur Vorsteuerabzugsberechtigung
<input type="checkbox"/>	Bestätigung der zuständigen Kreisverwaltung des Bedarfes für die Bereitstellung des betreffenden Gutes oder der betreffenden Dienstleistung der Grundversorgung unter Berücksichtigung gleichartiger, bereits bestehender Einrichtungen in Ortsnähe
<input type="checkbox"/>	De-minimis-Bescheinigungen
<input type="checkbox"/>	Sonstige Unterlagen: _____

Bitte füllen Sie den Projektsteckbrief soweit wie möglich aus und senden Sie die ausgefüllten Unterlagen an:

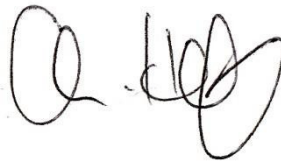
Lokale Aktionsgruppe	Rheinhessen
ggf. vertreten durch den federführenden Partner der LAG	
Name des Ansprechpartners	Regionalmanagerin Sandra Lange
Straße/Hausnummer	Ernst-Ludwig-Straße 36
PLZ/Ort	55232 Alzey
Tel. / Fax / Mail	06731 408 1022 lange.sandra@alzey-worms.de

Sollten Sie Fragen zum Projektsteckbrief haben, können Sie sich gerne an uns wenden.

¹⁶ Bei Bauvorhaben Kostenermittlung nach DIN 276.

Hiermit erkläre ich als bevollmächtigter Vertreter des Trägers des Vorhabens, dass bei positiver Bewertung des Vorhabens im Auswahlverfahren die Erbringung der erforderlichen Eigenmittel zur Förderantragstellung bei der Bewilligungsstelle im vorab bekanntgegebenen Zeitraum gewährleistet ist.

Mit der Einreichung des Projektsteckbriefes zum Auswahlverfahren stimme ich der Veröffentlichung von Angaben zum Vorhaben gemäß den Transparenz-Vorgaben von EU und dem Land Rheinland-Pfalz zu. Ich bestätige die Richtigkeit der vorab gemachten Angaben des Trägers des Vorhabens.

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'Q' followed by a series of loops and a long horizontal stroke.

Nieder-Olm, 24.08.2020

Ort, Datum

Name (rechtsverbindliche Unterschrift)

Geschäftsführer

Funktion beim Träger des
Vorhabens

Kostenschätzung Vermieter-Coaching Rheinhessen-Touristik

Der Schwerpunkt der Projektphase liegt in 2021.

Aufgabe	Details	Anmerkung / Vorbereitung NF	Dauer einzeln in Std.	Anzahl	Gesamt Std.
<u>Auftaktbesprechung</u> mit Rheinhessen-Touristik GmbH (RHT)	Erläuterung und Einweisung in das Projekt als Gespräch / Workshop, (ca. 4 Stunden), Dokumentation für Leader	Keine große Vorbereitung, aber Nachbereitung notwendig	7	1	7
Vorbereitung der Vorstellung des Projektes	Erstellung Powerpoint-Präsentation, geplante Inhalte / Ablauf des Projektes, Abstimmung der Kick-Off-Veranstaltungen mit der RHT	Gleiche Präsentation für 3 Termine	5	1	5
Vorstellung des Projektes	<u>3 Kick-off Veranstaltungen</u> mit Vertretern der Touristinformationen (TIs), ermittelten Teilnehmern und der RHT (ca. 4 Stunden). Durchführungen ggf. als Online-Veranstaltungen.	Zusammenfassung von jeweils 3 – 4 TIs pro Termin. Präsentation durch NF / RHT.	4	3	12
Nachbereitung der Kick-Off-Veranstaltungen	Ergebnisse festhalten, ggfs. jetzt schon Fragebogen entwickeln zum Abfragen der Probleme für Bestandsaufnahme	Dokumentation für Leader	5	1	5
<u>Bestandsaufnahme</u> in Kooperation mit den zuständigen TIs (10) der teilnehmenden Vermieter	Ermittlung des Sachstandes in der Zusammenarbeit von TIs und Leistungsträgern, TIs wieder zusammenfassen in 3 Terminen (ca. jeweils 2 Stunden)		2	3	6
Analyse der Bedarfsaufnahmen	Unterschiede in den einzelnen TIs? Personelle Kompetenzen unterschiedlich?	Ablaufbögen für Vermieter-Coaching aus Ergebnissen der Gespräche entwickeln, Dokumentation für Leader	4	3	12

Terminvereinbarung mit den teilnehmenden Betrieben	Korrespondenz, Nachhaken	NF macht Termine mit Betrieben selber	1	35	35
Vorbereitung des Coachings	<u>Inhalte des Coachings:</u> Jeder Betrieb wird vorher studiert, individuelle Vorbereitung: Mystery-Anfrage durch NF, Größe des Betriebes, Angebote, Online-Präsenz, Fotos, Homepage etc.	Dokumentation für Leader	3	35	105
<u>Coaching von ca. 35 Vermietern</u>	Beratung zu: Serviceleistungen der TIs, RHT und Partnerorganisationen, Reservierungssystem, Vertriebsportale, Forcierung der Online-Buchbarkeit, Darstellung des Angebotes für den Vertrieb, Verkaufs- und Preisoptimierung	Individuelle Termine, vor Ort beim Vermieter, bzw. Durchführung ggf. auch als Online-Sitzungen, inkl. Problembehandlung / Fragen klären, (ca. jeweils 2 – 3 Stunden beim Vermieter), Folgeberatung	7	35	245
Nachbereitung der Coaching-Termine	Gemeinsame Problemfelder der Betriebe erfassen, ggfs. Handlungshilfen für TIs / RHT aussprechen, Vermieter unterstützen	Dokumentation für Leader	3	35	105
<u>Abschließende Dokumentation des Projektes</u>	Nach Vorgaben des LEADER Projektes	Erstellung einer Dokumentation nach Vorgaben	15	1	15
		Gesamte Stunden			552

Kostenschätzung: $552 \times € 68,00 = € 37.536,00$

Zuzüglich jeweils Fahrtkosten: Bad Neuenahr – Nieder-Olm / andere Ziele in Rheinhessen, einfache Fahrt ca. 200 km: $400 \times € 0,25 = € 100,00$ pro Fahrt
 Fahrtkostenschätzung: ca. 45 Fahrten à € 100,00 ergibt € 4.500,00

Gesamte grobe Kostenschätzung: € 42.036,00