



Erfahrungen aus den Gesprächen  
der OM-Partner zu „2. Welle“

Bessere Nutzung der OM-Potenziale durch die Partner

Oleg Cernavin

## OM „1. Welle“

- ➔ OM-Partner, die über 200 000 Berater\*innen vertreten, die KMU unterstützen sind vertreten.
- ➔ Rahmenbedingungen sind entwickelt (Partner kennen sich/vertrauen sich, gemeinsame Diskussionskultur, OM-Praxisvereinbarungen(-Checks), OM-Berater\*innen-Qualifizierung, regionale Netzwerke, Stiftung)

## OM „1. Welle“

- ➔ OM-Partner, die über 200 000 Berater\*innen vertreten, die KMU unterstützen sind vertreten.
- ➔ Rahmenbedingungen sind entwickelt (Partner kennen sich/vertrauen sich, gemeinsame Diskussionskultur, OM-Praxisvereinbarungen(-Checks), OM-Berater\*innen-Qualifizierung, regionale Netzwerke, Stiftung)

## OM „2. Welle“

Innerhalb der Handlungsstrukturen der OM-Partner-Organisationen,

- ➔ die Potenziale der OM besser sichtbar machen.
- ➔ Die Erkenntnis entwickeln, dass sie mit der OM ein eigenes Instrument besitzen, ihren eigenen Auftrag gegenüber den KMU selber wirkungsvoller umsetzen zu können (ganzheitliches Beratungsverständnis, Kooperation, Lotsenfunktion)

## Beginn der 2. Welle: Gespräche mit großen Transferpartnern.

### Bisher geführte Gespräche

- AWW - Arbeitsgemeinschaft für wirtschaftliche Verwaltung
- BDA Bundesvereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände
- BDVT - Berufsverband für Training, Beratung und Coaching
- Beraternetzwerk
- Bundessteuerberaterkammer
- Bundesverband Die KMU-Berater
- BVMW - Bundesverband der mittelständischen Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands
- DEN - Deutsches Energieberater-Netzwerk
- Deutscher Steuerberaterverband
- DRV-Deutsche Rentenversicherung - Bund
- IBWF - Mittelstandsberater
- Mewes-Stiftung/ Bundesverband Strategieforum
- VDSI - Verband für Sicherheit, Gesundheit und Umweltschutz bei der Arbeit
- ZDH - Zentralverband der Deutschen Handwerks

Bisher noch geplante Gespräche: AGS der BA, BKK

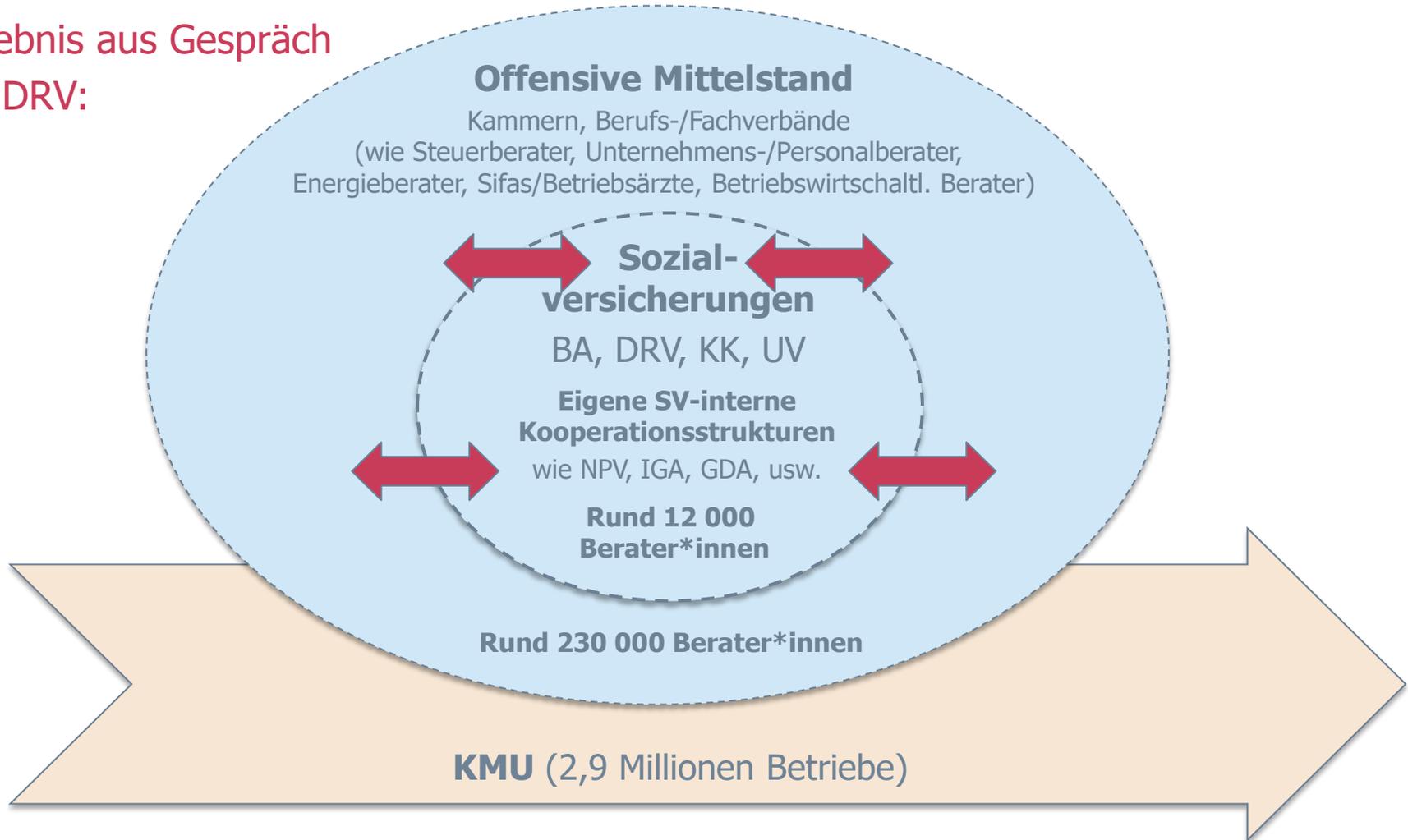


# Erstes Ergebnis der Gespräche: Inhaltliche Ergebnisse - Nutzen (1)

- ➔ Bestätigung der Erkenntnis, dass die OM eine Gemeinschaft ist, über die jeder einzelne Partner seine eigene Leistung besser an die KMU bringen kann. (Nicht „Wir und die OM“ sondern „OM als ein eigenes Werkzeug für unsere Organisation, um besser zu werden“)

# Beispiel: Sozialversicherungen und andere Beraterkreise

Ergebnis aus Gespräch  
mit DRV:



# Erstes Ergebnis der Gespräche: Inhaltliche Ergebnisse - Nutzen (1)

- ➔ Bestätigung der Erkenntnis, dass die OM eine Gemeinschaft ist, über die jeder einzelne Partner seine eigene Leistung besser an die KMU bringen kann. (Nicht „Wir und die OM“ sondern „OM als ein eigenes Werkzeug für unsere Organisation, um besser zu werden“)
- ➔ Über die OM können einzelne Partner ihre eigenen Angebote, Kampagnen, Interessen relevant anderen intermediären Organisationen bekannt machen und über andere weitertransportieren.

# Erstes Ergebnis der Gespräche: Inhaltliche Ergebnisse - Nutzen (1)

- ➔ Bestätigung der Erkenntnis, dass die OM eine Gemeinschaft ist, über die jeder einzelne Partner seine eigene Leistung besser an die KMU bringen kann. (Nicht „Wir und die OM“ sondern „OM als ein eigenes Werkzeug für unsere Organisation, um besser zu werden“)
- ➔ Über die OM können einzelne Partner ihre eigenen Angebote, Kampagnen, Interessen relevant anderen intermediären Organisationen bekannt machen und über andere weitertransportieren.
- ➔ Sich mit anderen wichtigen Organisationen, die KMU erreichen, abstimmen und vertrauensvolle Beziehungen pflegen – auch Bi-/ tri-, etc-laterale Aktionen vereinbaren.

# Erstes Ergebnis der Gespräche: Inhaltliche Ergebnisse - Nutzen (1)

- ➔ Bestätigung der Erkenntnis, dass die OM eine Gemeinschaft ist, über die jeder einzelne Partner seine eigene Leistung besser an die KMU bringen kann. (Nicht „Wir und die OM“ sondern „OM als ein eigenes Werkzeug für unsere Organisation, um besser zu werden“)
- ➔ Über die OM können einzelne Partner ihre eigenen Angebote, Kampagnen, Interessen relevant anderen intermediären Organisationen bekannt machen und über andere weitertransportieren.
- ➔ Sich mit anderen wichtigen Organisationen, die KMU erreichen, abstimmen und vertrauensvolle Beziehungen pflegen – auch Bi-/ tri-, etc-laterale Aktionen vereinbaren.
- ➔ Innovative Forschungsergebnisse kennen lernen und in die eigenen Handlungsabläufe integrieren.

# Erstes Ergebnis der Gespräche: Inhaltliche Ergebnisse - Nutzen (2)

## Arbeit in den Regionen besser gemeinsam gestalten.

- ➔ Großer Handlungsbedarf, weil die bisherigen regionalen Netzwerke der OM-Partner oft keine klare Konzeption und damit Wirkung haben.
- ➔ Viele OM-Partner arbeiten bereits in regionalen Netzwerken. OM darf hier keine Parallelstrukturen aufbauen. OM-Netzwerke werden teilweise als Parallelstrukturen empfunden („Wir-Die-Problematik“).
- ➔ Bestehende Netzwerke der OM-Partner fördern und verbessern:
  - ➔ Bestehende regionale Netzwerke und OM-Netzwerke zusammenführen (auch Fachkräftenetzwerke und Regionalnetzwerke).
  - ➔ 5-7 Musternetzwerke kurzfristig aufbauen (2021/22).
  - ➔ Über die gute Beispiele der Musternetzwerke informieren gerade auch in den eigenen OM-Partnerinstitutionen
  - ➔ OM-Vereinbarung zu den regionalen Netzwerken entsprechend weiterentwickeln.

# Erstes Ergebnis der Gespräche: Beschlussvorschlag regionale Netzwerke

## Beschlussvorschlag zur Netzwerkarbeit in den Regionen

- ➔ Weiterentwicklung der „OM-Vereinbarung zu den Regionalen Netzwerken“. Keine Vereinbarung zu OM-Netzwerken in der Region, sondern als Vereinbarung der OM-Partner zum gemeinsamen Netzwerken in den Regionen. Auch als konkrete Beschreibung der guten Netzwerkarbeit. Auftrag an AG Qualitätssicherung.
- ➔ Aufbau von 5-7 Musternetzwerken durch OM-Partner (Regionen: Magdeburg, Hannover, OWL, Köln, Saarland, Stuttgart, München). Organisation und Unterstützung durch AG Qualitätssicherung.
- ➔ Ziel: Beschlussvorlage für Strategiekreis erstellen.

## Ideen des Stiftungsvorstandes für eine Qualifizierung zum Netzwerklotsen

- ➔ **Beratungsverständnis** (Themen der OM-Vereinbarung): Qualität der Beratung, Ganzheitlicher Beratungsansatz, Kundenperspektive der Beratung, Kooperationsbewusstsein, Rollenverständnis zur Kooperation (Lotsen), Gegenseitige Transparenz, Voraussetzungen für den Transfer.
- ➔ **Regionale Netzwerkarbeit** (Themen der OM-Vereinbarung): Funktion, Aufgaben und Ziele der Zusammenarbeit intermediärer Organisationen in den Regionen, Handlungsfelder der Netzwerke, Klares Verständnis von Nutzen der Zusammenarbeit für intermediäre Organisationen und Beratende sowie für Unternehmen, Arten der Zusammenarbeit, Netzwerkkultur
- ➔ **INQA-OM-Praxischecks und Netzwerkarbeit**: Theoretische Ansätze der Checks zum Verständnis (Systemtheoretischer Ansatz, integriertes, ganzheitliches Management, partizipative Unternehmenskultur), konkrete Möglichkeiten der Nutzung der Checks für die Netzwerkarbeit, Nutzen der Checks in der Netzwerkarbeit und für die Unternehmen, Rolle der Checks für die Lotsenfunktion
- ➔ **Lotsenfunktion**. Funktion und Aufgaben eines Netzwerklotsens. Kompetenzen in Netzwerken und über intermediäre Organisationen (Institutionen-Gefüge).

## Vorschlag

- ➔ OM entwickelt zusammen mit den Netzwerkakteuren im Rahmen der OM ein Qualifizierungskonzept
- ➔ OM entwickelt in Abstimmung mit den Netzwerkakteuren im Rahmen der OM die Inhalte.
- ➔ OM entwickelt ein Transferkonzept für Umsetzung der Netzwerklotsen-Qualifizierung
- ➔ OM implementiert die Qualifizierung oder trainiert die Dozenten der Netzwerkakteuren im Rahmen der OM
- ➔ OM übernimmt federführend zusammen mit OM-Akteuren die Qualitätssicherung bzw. die Re-Qualifizierungen der Netzwerklotsen



Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit

Mehr Informationen:  
[www.offensive-mittelstand.de](http://www.offensive-mittelstand.de)  
cernavin@offensive-mittelstand.de