

## Nutzen für autorisierte Beraterinnen und Berater Offensive Mittelstand

1. Die Offensive Mittelstand ist die unabhängige und selbstbestimmte bundesweite Initiative zur Unterstützung von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU). Sie bietet einen **einfachen Zugang zu Themen der Zukunft des deutschen Mittelstandes** und hilft KMU bei der Umsetzung.
  - Ihnen steht mit den Praxisstandards und Checks zum Management eine Wissensdatenbank zur Verfügung, die in ihrer Gesamtheit ein fast vollständiges Handbuch der Unternehmensberatung darstellt.  
Das spart Zeit für Ihre Projekte und erweitert Ihren Kompetenzrahmen.
  - Durch die modellhafte Arbeit am Check guter Mittelstand beherrschen Sie die Systematik aller Checks der Offensive Mittelstand.  
Das verschafft Sicherheit in wichtigen Themen Ihrer Beratungsprojekte.
2. In der Offensive Mittelstand arbeiten **alle für den Mittelstand relevanten Akteure** (z.B. Ministerien, Sozialpartner, Verbände und Wissenschaft), gleichberechtigt, zielorientiert und nachhaltig mit und für KMU zusammen. Alle Partner entscheiden im Konsens.
  - Das verschafft Ihnen Zugang zu den regionalen Akteuren bei der Arbeit in Ihren Kundenprojekten.
  - Alle Akteure haben dem gemeinsamen Beratungsverständnis der Offensive Mittelstand zugestimmt. Sie vergrößern Ihre Möglichkeiten und nutzen Beratungsleistungen, die der Kunde oft über seine Beiträge und Steuern bereits bezahlt hat. Dadurch verringern Sie die Projektkosten und vergrößern ihre Präsenz (Lotsenfunktion) beim Kunden
3. Wesentliches Bestreben der Offensive Mittelstand ist ein koordiniertes Vorgehen der Partner und die Vermeidung von Parallelstrukturen auf Basis eines gemeinsamen Verständnisses von ganzheitlicher Beratung und regionaler Netzwerkarbeit.
  - Das erleichtert das Kooperieren in Kundenprojekten durch **klare Standards** in den Bereichen
    - Qualität der Beratung
    - Kundeperspektive
    - Kooperationsbewusstsein
    - Rollenverständnis
    - Transparenz
    - Transfer
  - Es unterstützt Ihre Kunden beim Nutzen der zur Verfügung stehenden Ressourcen und der ihn umgebenden Beratungslandschaft und steigert damit ihr Renommee beim Kunden.
4. Die Offensive Mittelstand vereint unterschiedliche Blickwinkel und Kompetenzen. Sie stellt den KMU praxisnahe, gemeinsam vereinbarte Qualitätsstandards und intuitiv nutzbare Handlungshilfen zur Verfügung. Die Akteure in KMU nutzen diese selbst oder lassen sich durch die Partner der Offensive Mittelstand qualifiziert beraten.
  - Sie verdeutlichen dem Kunden, **dass Ihre Beratung einem Leitbild folgt**. Sie weisen nach, dass Sie sinnvoll und angemessen über eine fachübergreifende Zusammenarbeit mit anderen Beratenden für den Kunden verfügen.

# OFFENSIVE MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

- Sie bieten dem Kunden einen optimalen und erreichbaren Nutzen hat, weil sie ihm durch Ihr Netzwerk helfen, eigene Entscheidungen besser zu treffen und zielgerichtet umzusetzen.
5. Die Offensive Mittelstand verbindet neue **Ergebnisse der Wissenschaft** mit der KMU-Praxis in dem sie die Forschungsergebnisse praxisrelevant aufbereitet und in Forschungsprojekten aktiv mitwirkt.
- Sie verfügen über einen einfachen Zugang zu relevanten Themen der Zukunft, wie die digitale Transformation, die demografischen Anforderungen und die Aufgaben des Klimaschutz und hilft KMU bei der Umsetzung. Durch die Autorisierung haben sie erfahren, wie und wo Sie diese Zugänge finden.
  - Sie nutzen mit der Offensive Mittelstand einen einzigartigen Raum, in dem sich alle Partner auf Augenhöhe begegnen und überlegen können, wie sie gemeinsam den Transfer zu KMU verbessern können. Sie verfügen die Möglichkeit, gemeinsame und wirkungsvolle Transfer-Konzepte zu erarbeiten.
6. Die Offensive Mittelstand gewährleistet einen gleichberechtigten **Austausch über Institutions- und Kompetenzgrenzen hinweg** und fördert das Kennenlernen der Leistungen anderer Partner.
- Im Autorisierungs- und Re-Autorisierungsworkshop erleben sie einen gleichberechtigten Austausch über Institutions- und Kompetenzgrenzen hinweg und lernen die Leistungen anderer Partner kennen.
  - Sie nutzen den Erfahrungsaustausch mit anderen Kollegen zur Weiterbildung und zur eigenen Reflexion.
7. In der Offensive Mittelstand **engagieren sich die Partner gemeinsam auch in den Regionen**.
- Als Beraterin und Berater der Offensive Mittelstand arbeiten Sie aktiv mit weiteren Akteuren der Region zusammen, um internes Wissens-, Erfahrungs- und Informationsspektrum permanent zu erweitern, Synergieeffekte für die Umsetzung unserer Aufgaben zu generieren sowie die Wirkung Ihrer Arbeit zu erhöhen.
  - Sie agieren gegenüber Ihren Kunden als Lotse und koordinieren gemeinsame Unterstützungsleistungen für ihn.
8. Die Offensive Mittelstand ist Vorbild für die **Bewältigung von Zukunftsfragen** der KMU.
- Sie engagieren sich, um gemeinsam mit Kolleginnen und Kollegen die Herausforderungen des digitalen Wandels, der Globalisierung und der demografischen Entwicklung zu meistern. Zukunft bedeutet für uns, Potenziale und Kompetenzen aller Partner zu bündeln.
  - Durch Ihr Engagement in der Offensive Mittelstand nehmen Sie aktiv gesellschaftliche Verantwortung wahr. Sie machen Ihre Überzeugung deutlich, dass der Mittelstand durch Aus- und Weiterbildung, durch Förderung der Chancengleichheit, der Vielfalt und der Gesundheit und durch seine Wettbewerbsfähigkeit eine tragende Rolle für die Zukunft Deutschlands spielt.

**Inhalte des Workshops „Autorisierung für Beraterinnen und Berater Offensive Mittelstand**

# OFFENSIVE MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

1. Begrüßung / Organisatorisches
2. Beratung im Wandel
3. Informationen zur Offensive Mittelstand
4. Der Unternehmenscheck „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“  
Ein Beispiel für Praxisstandards und Selbstchecks der Offensive Mittelstand
5. Gemeinsames Beratungsverständnis: Kooperieren
6. Qualität der Beratung
7. Finale – Urkunden – Logo – Verwendung – Feedback

## **Inhalte des Workshops „Re-Autorisierung für Beraterinnen und Berater Offensive Mittelstand**

1. Begrüßung / Organisatorisches
2. Neues aus der Offensive Mittelstand
3. Erfahrungsaustausch über ausgewählte Themen der Offensive Mittelstand
4. Inhaltlicher Input zu einem aktuellen Thema durch und mit der Expertise eines Referenten
5. Erfahrungsaustausch zum Thema des Inputs
6. Finale – Urkunden – Logo – Verwendung - Feedback