



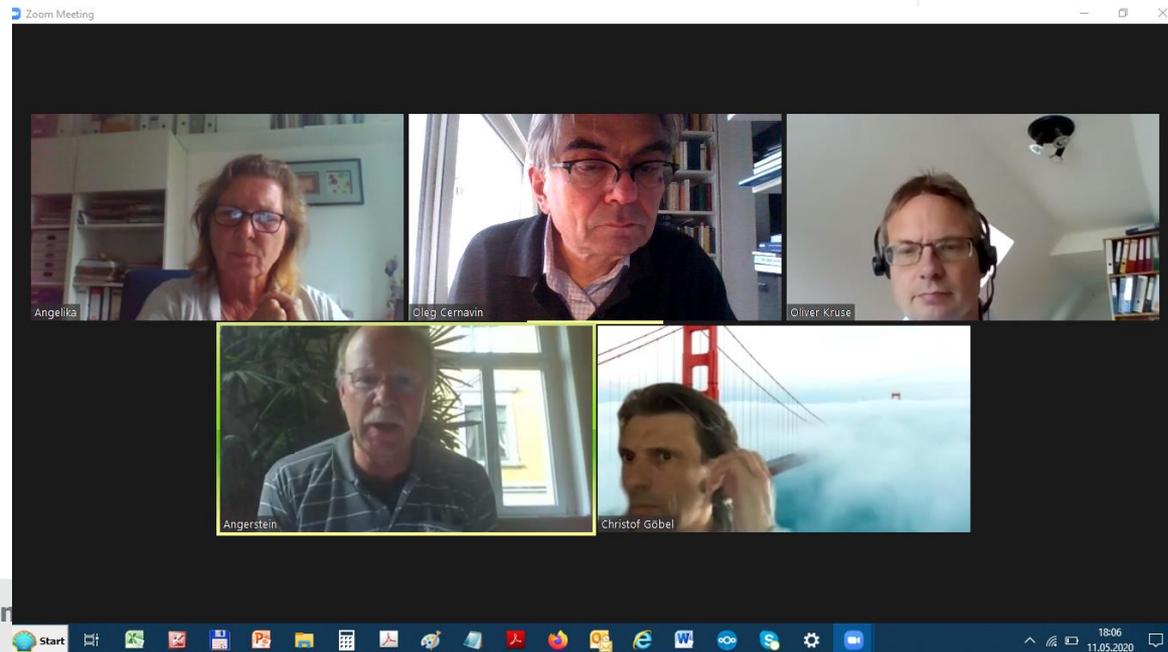
Aktuelle Entwicklungen in der Offensive Mittelstand

Oleg Cernavin

The screenshot shows the website 'Offensive Mittelstand' with a navigation menu and a large banner for COVID-19. The banner features the text 'Kleine und mittlere Betriebe Beschäftigte Was tun? Home Office Coronavirus SARS-CoV-2' and a sub-header 'Was tun gegen das Coronavirus?'. Below the banner, there is a description: 'Informationen der Partnerinstitutionen und Akteure der Offensive Mittelstand für kleine und mittlere Betriebe'. The page also includes a search bar and a list of menu items: 'Startseite', 'Checks und Praxishilfen OM-Praxisvereinbarungen', 'Aktiv vor Ort – Aktiv im Fach Netzwerke', 'Berater/Infos/Projekte Serviceangebote', and 'Mitmachen Offensive Mittelstand'.

Buchung eines professionellen Zugangs
zu zwei Video-Konferenz-Systemen

zoom



OM-Umfrage: Erwartung und Zukunft der Offensive Mittelstand – Was ist Ihre Vision?

The image shows two pages of a survey form. The left page is the introduction and contains six numbered questions. The right page contains three numbered questions. The form is titled 'Erwartung und Zukunft der Offensive Mittelstand – Was ist Ihre Vision?' and is dated 08. Juni 2020.

Erwartung und Zukunft der Offensive Mittelstand – Was ist Ihre Vision?

Die Aufgabe und Zielsetzung der Offensive Mittelstand ist immer wieder besprochen und angepasst worden. Die aktuelle Diskussionsgrundlage kann abgesehen davon, dass die Erwartungen und Wünsche an die Offensive Mittelstand und damit die zukünftige Ausrichtung und ihre Vision für die nächsten Jahre bislang weniger diskutiert oder dokumentiert worden. Hier sind vielleicht die individuellen Perspektiven und Erwartungen an die Offensive Mittelstand unterschiedlich. Daher schlägt der Koordinierungskreis der Offensive Mittelstand ein, sämtliche Mitglieder des Strategiekreises der Offensive Mittelstand über ihre Vision zu befragen. Wir wären Ihnen daher sehr dankbar, wenn Sie uns die untenstehenden Fragen beantworten könnten.

Herzlichen Dank für die Mitwirkung!
08. Juni 2020

1. Wie ist aus Ihrer Sicht die wesentliche Altersaufstellungsmittelstand (ZPM) der Offensive Mittelstand? (Wie ist das Besondere/Einzigartige der Offensive Mittelstand für Sie?)
2. In dieser Altersaufstellungsmittelstand ausbaufähig? Wenn ja, was müsste zur Verbesserung getan werden?
3. Mittelstand verstanden sich aus Ihrer Sicht die Offensive Mittelstand von angrenzenden Initiativen oder Netzwerken?
4. Worauf sind Sie Mitglied in der Offensive Mittelstand?
5. Welche Aufgaben/Einstellungen der Offensive Mittelstand sind Ihnen wichtig?
6. Welche Aufgaben/Einstellungen der Offensive Mittelstand sollten angestrebt bzw. geändert werden?

7. Ist die Offensive Mittelstand gut anpassbar auf die Herausforderungen der Zukunft (z.B. Digitalisierung, Fachkräftemangel, Coronafolgen)?
8. Haben Sie sich über Angebote und Leistungen der Offensive Mittelstand get infomiert?
9. Welche Organisationen sollten für eine Mitarbeit in der Offensive Mittelstand gewonnen werden?

Die Erwartungen und Wünsche an die Offensive Mittelstand und damit die zukünftige Ausrichtung und ihre Vision für die nächsten Jahre sind bislang weniger diskutiert oder dokumentiert worden. Hier sind vielleicht die individuellen Perspektiven und Erwartungen an die Offensive Mittelstand unterschiedlich. Daher schlägt der Koordinierungskreis der Offensive Mittelstand vor, sämtliche Mitglieder des Strategiekreises der Offensive Mittelstand über ihre Vision zu befragen.

OM-Vereinbarung: Gemeinsames Verständnis regionaler Netzwerkarbeit



OM-Vereinbarung Arbeit in regionalen Netzwerken_20200507_1/4

Vereinbarung der Partner der Offensive Mittelstand zu unserer Arbeit in unseren regionalen Netzwerken

¶

1. Wie wir in den Regionen netzwerken

- Wir, die Partner der Offensive Mittelstand (OM), arbeiten in regionalen Netzwerken zusammen.
- Wir setzen diese Vereinbarung in den OM-Netzwerken und in anderen regionalen Netzwerken, in denen wir tätig sind, um.
- Gibt es mehrere Netzwerke in einer Region, ist es unser Bestreben, die Netzwerke, wo immer es sinnvoll ist, zusammen zu führen, um Parallelarbeit zu vermeiden.
- Wir werden diese Vereinbarung in den bestehenden regionalen Netzwerken über unsere Strukturen bekannt machen und besprechen.

¶

2. Ziele unserer regionalen Netzwerkarbeit

- Wir lernen uns gegenseitig in der Region kennen, bauen Vertrauen untereinander auf und kennen die spezifischen Angebote unserer Partner.
- Wir führen die Partner der Offensive Mittelstand und weitere Akteure der Region zusammen und nutzen so die Chancen und Potenziale der Zusammenarbeit, weil wir die KMU so wirkungsvoller ertüchtigen.
- Wir unterstützen die KMU, attraktive und wirtschaftlich erfolgreiche Betriebe mit hoher Arbeitsqualität und einer wertschätzenden Unternehmenskultur zu werden, die auch in der Region Verantwortung übernehmen.
- Wir organisieren in den regionalen Netzwerken eine koordinierte Unterstützung und Beratung für KMU mit unseren gemeinsamen OM-Praxis-Checks.

3. Nutzen unserer regionalen Netzwerkarbeit

Nutzen für Netzwerkpartner und Betriebe

- Wir ermöglichen den KMU in der Region ein koordiniertes Angebot, und laden sie ein, alle Potenziale der intermediären Organisationen (Link- siehe Hinweis in Kapitel 5) in der Region ganzheitlich zu nutzen.
- Wir bringen unsere jeweils eigenen Angebote durch die Zusammenarbeit wirkungsvoller an die KMU und unterstützen die Betriebe ganzheitlich.
- Unsere gemeinsamen OM-Praxis-Checks stehen als inhaltliche Grundlage der Zusammenarbeit dem Netzwerk zur Verfügung. Damit beschreiben wir unsere gemeinsamen Vorstellungen von gutem Management.
- Im regionalen Netzwerk lernen wir Angebote und Instrumente der anderen Partner kennen und erhalten Zugang zu ihnen.
- Wir übernehmen in der Region Verantwortung und stärken die Bindung der Akteure und die regionalen Strukturen.
- Wir steigern die Attraktivität der Region als Wirtschaftsstandort und fördern Betriebe.

Nutzen für Beraterinnen und Berater

- Wir steigern durch das Engagement im regionalen Netzwerk und die Anwendung unserer gemeinsamen OM-Praxis-Checks unsere Beratungsqualität.
- Wir unterstützen unsere Kunden durch die Abstimmung unserer unterschiedlichen Beratungsfelder mit einem ganzheitlichen Beratungsangebot.
- Über die Offensive Mittelstand bieten wir den Beraterinnen und Beratern kontinuierlichen Zugang zu aktuellem Wissen, Ergebnissen neuer Forschung sowie zu Fachleuten und Experten.

OM-Vereinbarung Arbeit in regionalen Netzwerken_20200507_2/4

- Wir profitieren vom Erfahrungsaustausch mit anderen Beraterinnen und Beratern und ihren Institutionen.
- Wir stellen uns in der Öffentlichkeit und gegenüber unseren Kunden als Teil eines regionalen Netzwerkes sowie als Teil einer bundesweiten Initiative dar.

4. Unsere Arbeitsweise und die Struktur unserer regionalen Netzwerkarbeit

Unsere gemeinsamen Vorstellungen der regionalen Netzwerkarbeit geben uns eine Orientierung, damit wir direkt mit der konkreten Zusammenarbeit beginnen können, ohne lange über formale Modalitäten zu diskutieren. Hierbei handeln wir in eigener Verantwortung.

Das „Gemeinsame Beratungsverständnis der Partnerinstitutionen der Offensive Mittelstand (OM)“ und diese „Vereinbarung der OM-Partner zur Zusammenarbeit in den Regionen“ bilden die Grundlage für unsere Arbeit.

¶

Die Zusammensetzung

- Ein regionales Netzwerk besteht aus Akteuren von mindestens drei intermediären Organisationen, die möglichst viele unterschiedliche Typen intermediärer Organisationen vertreten (Link-Typen- siehe Kapitel 5).
- Einzelne Berater:innen binden wir im Rahmen des Praxisaustausches ein.

Die Aufgabe

- Wir unterstützen gemeinsam KMU bei deren fachlichen Anliegen und stärken deren Attraktivität – zum Beispiel Fachkräfte sichern, digitale Transformation gestalten, Auswirkungen von außergewöhnlichen Ereignissen bewältigen, ökologisch und ökonomisch nachhaltiges sowie sicheres und gesundheitsgerechtes Handeln vorantreiben, Standort stärken.
- Wir setzen in unserer regionalen Netzwerkarbeit unsere gemeinsamen Ziele zur Zusammenarbeit in der Region um – siehe Kapitel 2.
- Wir achten darauf, dass ein möglichst hoher Nutzen für jeden einzelnen Netzwerkpartner entsteht – siehe Kapitel 3.

Handlungsfelder

- **Koordination der Kooperation:**
 - Wir laden in unserem regionalen Netzwerk zur Kooperation der Beratungsorganisationen ein, organisieren und moderieren die Zusammenarbeit und führen gemeinsame Veranstaltungen, Aktionen, Themenwochen in der Region durch.
- **Praxisaustausch:**
 - Wir bieten in unserem regionalen Netzwerk den autorisierten OM-Beraterinnen und -Beratern eine Plattform für den Erfahrungsaustausch, die Weiterentwicklung der Dienstleistung, für Weiterbildung, Reflexion und Sparring.
- **Projektarbeit:**
 - Wir nutzen Projektarbeit als ein Mittel, auf regionale Gegebenheiten einzugehen und die Regionalwirtschaft zu entwickeln und nehmen gegebenenfalls regionale und länderspezifischen Förderprogramme wahr.

Der regionale Raum

- Unsere Netzwerke arbeiten jeweils in einer überschaubaren Region (z.B. Kammerbezirk, Wirtschafts/förderungsbezirk, Regionalagentur, Kreis/kreisfreie Stadt, Metropolregion). Überschaubare Regionen stärken die Identifikation mit dem Standort und fördern damit das Wir-Gefühl und das Vertrauen.

OM-Vereinbarung: Gemeinsames Verständnis regionaler Netzwerkarbeit



OM-Vereinbarung Arbeit in regionalen Netzwerken_20200507_1/4

Vereinbarung der Partner der Offensive Mittelstand zu unserer Arbeit in unseren regionalen Netzwerken

¶

1. Wie wir in den Regionen netzwerken

- Wir, die Partner der Offensive Mittelstand (OM), arbeiten in regionalen Netzwerken zusammen. ¶
- Wir setzen diese Vereinbarung in den OM-Netzwerken und in anderen regionalen Netzwerken, in denen wir tätig sind, um. ¶
- Gibt es mehrere Netzwerke in einer Region, ist es unser Bestreben, die Netzwerke, wo immer es sinnvoll ist, zusammen zu führen, um Parallelarbeit zu vermeiden. ¶
- Wir wenden diese Vereinbarung in den bestehenden regionalen Netzwerken über unsere Strukturen bekannt machen und besprechen. ¶

¶

2. Ziele unserer regionalen Netzwerkarbeit

- Wir lernen uns gegenseitig in der Region kennen, bauen Vertrauen untereinander auf und kennen die spezifischen Angebote unserer Partner. ¶
- Wir führen die Partner der Offensive Mittelstand und weitere Akteure der Region zusammen und nutzen so die Chancen und Potenziale der Zusammenarbeit, weil wir die KMU so wirkungsvoller ertüchtigen. ¶
- Wir unterstützen die KMU, attraktive und wirtschaftlich erfolgreiche Betriebe mit hoher Arbeitsqualität und einer wertschätzenden Unternehmenskultur zu werden, die auch in der Region Verantwortung übernehmen. ¶
- Wir organisieren in den regionalen Netzwerken eine koordinierte Unterstützung und Beratung für KMU mit unseren gemeinsamen OM-Praxis-Checks. ¶

3. Nutzen unserer regionalen Netzwerkarbeit

Nutzen für Netzwerkpartner und Betriebe

- Wir ermöglichen den KMU in der Region ein koordiniertes Angebot, und laden sie ein, alle Potenziale der intermediären Organisationen ([Link](#): siehe Hinweis in Kapitel 5) in der Region ganzheitlich zu nutzen. ¶
- Wir bringen unsere jeweils eigenen Angebote durch die Zusammenarbeit wirkungsvoller an die KMU und unterstützen die Betriebe ganzheitlich. ¶
- Unsere gemeinsamen OM-Praxis-Checks stehen als inhaltliche Grundlage der Zusammenarbeit dem Netzwerk zur Verfügung. Damit beschreiben wir unsere gemeinsamen Vorstellungen von gutem Management. ¶
- Im regionalen Netzwerk lernen wir Angebote und Instrumente der anderen Partner kennen und erhalten Zugang zu ihnen. ¶
- Wir übernehmen in der Region Verantwortung und stärken die Bindung der Akteure und die regionalen Strukturen. ¶
- Wir steigern die Attraktivität der Region als Wirtschaftsstandort und fördern Betriebe. ¶

Nutzen für Beraterinnen und Berater

- Wir steigern durch das Engagement im regionalen Netzwerk und die Anwendung unserer gemeinsamen OM-Praxis-Checks unsere Beratungsqualität. ¶
- Wir unterstützen unsere Kunden durch die Abstimmung unserer unterschiedlichen Beratungsfelder mit einem ganzheitlichen Beratungsangebot. ¶
- Über die Offensive Mittelstand bieten wir den Beraterinnen und Beratern kontinuierlichen Zugang zu aktuellem Wissen, Ergebnissen neuer Forschung sowie zu Fachleuten und Experten. ¶

1. Wie wir in den Regionen netzwerken
2. Ziele unserer regionalen Netzwerkarbeit
3. Nutzen unserer regionalen Netzwerkarbeit
4. Unsere Arbeitsweise und die Struktur unserer regionalen Netzwerkarbeit
 - Die Zusammensetzung
 - Die Aufgaben
 - Handlungsfelder
 - Der regionale Raum
 - Die Netzwerk-Kultur
 - Die Organisation
 - Der Praxisaustausch für Beraterinnen und Beratern:
5. Umsetzung in der eigenen Organisation

OM-Vereinbarungen zur Kooperation und Zusammenarbeit in den Regionen



**OFFENSIVE
MITTELSTAND**

GUT FÜR DEUTSCHLAND

OM-Vereinbarung Arbeit in regionalen Netzwerken_20200507_1/4

Vereinbarung der Partner der Offensive Mittelstand zu unserer Arbeit in unseren regionalen Netzwerken

1. Wie wir in den Regionen-netzwerken

- Wir, die Partner der Offensive Mittelstand (OM), arbeiten in regionalen Netzwerken zusammen.
- Wir setzen diese Vereinbarung in den OM-Netzwerken und in anderen regionalen Netzwerken, in denen wir tätig sind, um.
- Gibt es mehrere Netzwerke in einer Region, ist es unser Bestreben, die Netzwerke, wo immer es sinnvoll ist, zusammen zu führen, um Parallelarbeit zu vermeiden.
- Wir werden diese Vereinbarung in den bestehenden regionalen Netzwerken über unsere Strukturen bekannt machen und besprechen.

2. Ziele unserer regionalen-Netzwerkarbeit

- Wir lernen uns gegenseitig in der Region kennen, bauen Vertrauen untereinander auf und kennen die spezifischen Angebote unserer Partner.
- Wir führen die Partner der Offensive Mittelstand und weitere Akteure der Region zusammen und nutzen so die Chancen und Potenziale der Zusammenarbeit, weil wir die KMU so wirkungsvoller erreichen.
- Wir unterstützen die KMU, attraktive und wirtschaftlich erfolgreiche Betriebe mit hoher Arbeitsqualität und einer wertschätzenden Unternehmenskultur zu werden, die auch in der Region Verantwortung übernehmen.
- Wir organisieren in den regionalen Netzwerken eine koordinierte Unterstützung und Beratung für KMU mit unseren gemeinsamen OM-Prozess-Checks.

3. Nutzen unserer regionalen-Netzwerkarbeit

Nutzen für Netzwerkpartner und Betriebe

- Wir ermöglichen den KMU in der Region ein koordiniertes Angebot, und laden sie ein, alle Potenziale der intermediären Organisationen (Link: siehe Hinweis in Kapitel 5) in der Region ganzheitlich zu nutzen.
- Wir bringen unsere jeweils eigenen Angebote durch die Zusammenarbeit wirkungsvoller an die KMU und unterstützen die Betriebe ganzheitlich.
- Unsere gemeinsamen OM-Prozess-Checks stehen als inhaltliche Grundlage der Zusammenarbeit dem Netzwerk zur Verfügung. Damit beschreiben wir unsere gemeinsamen Vorstellungen von gutem Management.
- Im regionalen Netzwerk lernen wir Angebote und Instrumente der anderen Partner kennen und erhalten Zugang zu ihnen.
- Wir übernehmen in der Region Verantwortung und stärken die Bindung der Akteure und die regionalen Strukturen.
- Wir steigern die Attraktivität der Region als Wirtschaftsstandort und fördern Betriebe.

Nutzen für Beraterinnen und Berater

- Wir steigern durch das Engagement im regionalen Netzwerk und die Anwendung unserer gemeinsamen OM-Prozess-Checks unsere Beratungsqualität.
- Wir unterstützen unsere Kunden durch die Abstimmung unserer unterschiedlichen Beratungsfelder mit einem ganzheitlichen Beratungsangebot.
- Über die Offensive Mittelstand bieten wir den Beraterinnen und Beratern kontinuierlichen Zugang zu aktuellem Wissen, Ergebnissen neuer Forschung sowie zu Fachleuten und Experten.



Fachheft – 2019-1/1

Gemeinsames Beratungsverständnis

der Partnerinstitutionen der Offensive Mittelstand (OM)

Erstmals verabschiedet am 21. November 2019 in Berlin von Strategikräften der Offensive Mittelstand

Eine ganzheitliche Beratung kleiner und mittlerer Unternehmen ist nur gemeinschaftlich umsetzbar und dazu ist gegenseitiges Verständnis und enge Zusammenarbeit aller Partner der Offensive Mittelstand erforderlich.

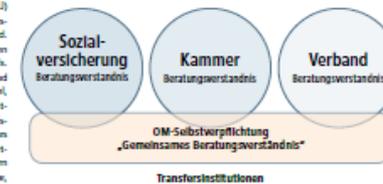


Abbildung 1

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stellen 60 Prozent der sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze in Deutschland. Sie sind damit eine der wichtigsten Säulen unserer Wirtschaft und des Gemeinwohls. Die Partner der Offensive Mittelstand (kurz: OM-Partner) verbindet das Ziel, KMU dabei zu unterstützen, dass sie wettbewerbsfähig bleiben und damit ihre Existenz und die Arbeitsplätze sichern. Dieses gemeinsame Ziel verfolgen die OM-Partner aus unterschiedlichen Motiven, zum Beispiel aufgrund gesetzlicher Auflagen, aus monetären Gründen oder aus gesellschaftlicher Verantwortung.

Der fortschreitende digitale Wandel und andere Megatrends in allen Bereichen der Wirtschaft und Gesellschaft erzeugen gerade bei KMU einen immer stärkeren Veränderungsbedarf. Erfolgreich werden die KMU sein, die sich als innovativ und anpassungsfähig erweisen.

Um KMU in diesem Prozess wirkungsvoll zu unterstützen, ist ein neues, gemeinsames und zeitgemäßes Beratungsverständnis aller OM-Partner notwendig. Unser Beratungsverständnis ist geprägt vom Willen einer engen Zusammenarbeit und dem gemeinsamen Ziel, durch Bündelung aller Kompetenzen ganzheitliche Unterstützungsleistungen für KMU zu ermöglichen. Eine ganzheitliche Beratung ist realisierbar, wenn wir unsere Potenziale bündeln. Begründung:

Keiner von uns allein bewältigt den steigenden Bedarf an Beratung in den KMU.

Zum Wohle der Beraterinnen/berater/innen, gemeinsam arbeiten.

Unsere Akzeptanz beim K...

Lobte immer verschiedene Tätigkeiten per Fachexpertise in jeweils...

Das gemeinsame Ziel zum Besten der Rollen muss als eigen sein – siehe Ab...

Die Umsetzungsverständnis und wertschätzenden Umgang miteinander – trotz unterschiedl...



OM-Vereinbarungen zur Kooperation und Zusammenarbeit in den Regionen

OM-Vereinbarung Arbeit in regionalen Netzwerken_20200507_1/4

Vereinbarung der Partner der Offensive Mittelstand zu unserer Arbeit in unseren regionalen Netzwerken

1. Wie wir in den Regionen-netzwerken

- Wir, die Partner der Offensive Mittelstand (OM), arbeiten in regionalen Netzwerken zusammen.
- Wir setzen diese Vereinbarung in den OM-Netzwerken und in anderen regionalen Netzwerken, in denen wir tätig sind, um.
- Gibt es mehrere Netzwerke in einer Region, ist es unser Bestreben, die Netzwerke, wo immer es sinnvoll ist, zusammen zu führen, um Parallelarbeit zu vermeiden.
- Wir werden diese Vereinbarung in den bestehenden regionalen Netzwerken über unsere Strukturen bekannt machen und besprechen.

2. Ziele unserer regionalen Netzwerkarbeit

- Wir lernen uns gegenseitig in der Region kennen, bauen Vertrauen untereinander auf und kennen die spezifischen Angebote unserer Partner.
- Wir führen die Partner der Offensive Mittelstand und weitere Akteure der Region zusammen und nutzen so die Chancen und Potenziale der Zusammenarbeit, weil wir die KMU so wirkungsvoller erreichen.
- Wir unterstützen die KMU, attraktive und wirtschaftlich erfolgreiche Betriebe mit hoher Arbeitsqualität und einer wertschätzenden Unternehmenskultur zu werden, die auch in der Region Verantwortung übernehmen.
- Wir organisieren in den regionalen Netzwerken eine koordinierte Unterstützung und Beratung für KMU mit unseren gemeinsamen OM-Praxis-Checks.

3. Nutzen unserer regionalen Netzwerkarbeit

Nutzen für Netzwerkpartner und Betriebe

- Wir ermöglichen den KMU in der Region ein koordiniertes Angebot, und lassen sie ein, alle Potenziale der intermediären Organisationen («Link» siehe Hinweis im Kapitel 5) in der Region ganzheitlich zu nutzen.
- Wir bringen unsere jeweils eigenen Angebote durch die Zusammenarbeit wirkungsvoller an die KMU und unterstützen die Betriebe ganzheitlich.

Gemeinsames Beratungsverständnis

der Partnerinstitutionen der Offensive Mittelstand (OM)
Erstmalig verabschiedet am 21. November 2019 in Berlin von Strategikern der Offensive Mittelstand

Factsheet – 2019-11/1

Eine ganzheitliche Beratung kleiner und mittlerer Unternehmen ist nur gemeinschaftlich umsetzbar und dazu ist gegenseitiges Verständnis und enge Zusammenarbeit aller Partner der Offensive Mittelstand erforderlich.

Abbildung 1

Die fortschreitende digitale Wandel und andere Megatrends in allen Bereichen der Wirtschaft und Gesellschaft erzeugen gerade bei KMU einen immer stärkeren Veränderungsbedarf. Erfolgreich werden die KMU sein, die sich als innovativ und anpassungsfähig erweisen.

Um KMU in diesem Prozess wirkungsvoll zu unterstützen, ist ein neues, gemeinsames Beratungsverständnis erforderlich. Keiner von uns allein bewältigt den steigenden Bedarf an Beratung in den unterschiedlichen Ausgangssituationen, Motiven und Rollen.

Zum Wohle der Berater*innen, gemein-sam, zellular*er* und unserer Ak-tivität beim K.

Offensive Mittelstand

Inhalt Presse Downloads Kontakt Datenschutz Impressum

Starbeitskräfte Check und Praxischeck OM-Praxis-Checkungen Aktiv vor Ort - Aktiv im Fach-Netzwerk Beratungs/Praxis-Servicesangebote Menschen Offensive Mittelstand

Welchen Nutzen/neue Handlungsoptionen können wir als Organisation von den beiden OM-Vereinbarungen haben?
Wie können wir sie in die Strategie der eigenen Organisation integrieren?
Wie setzen wir die Vereinbarungen in den eigenen Strukturen um?

BBE und OM: KMU und Organisationen der Zivilgesellschaft



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

BBE
Regionaler
Anpassungs-
Expansions-
Programm

**OFFENSIVE
MITTELSTAND**
GUT FÜR DEUTSCHLAND

Zusammenarbeit gemeinnütziger Organisationen mit kleinen und mittleren Unternehmen in der Region

Leitfaden zur Förderung der Synergien

CHANCEGLEICHHEIT
& DIVERSITY

BBE
Regionaler
Anpassungs-
Expansions-
Programm

**OFFENSIVE
MITTELSTAND**
GUT FÜR DEUTSCHLAND

Praxishilfe für gemeinnützige Organisationen: Zusammenarbeit mit KMU In der Region systematisch angehen

Leitfaden zur Förderung der Synergien

CHANCEGLEICHHEIT
& DIVERSITY

BBE
Regionaler
Anpassungs-
Expansions-
Programm

**OFFENSIVE
MITTELSTAND**
GUT FÜR DEUTSCHLAND

Praxishilfe für kleine und mittlere Unternehmen: Zusammenarbeit mit gemein- nützigen Organisationen in der Region systematisch angehen

Leitfaden zur Förderung der Synergien

CHANCEGLEICHHEIT
& DIVERSITY

Leitfaden

Checks

BBE und OM: KMU und Organisationen der Zivilgesellschaft



Erfolgreiche Praxis

Vergleichen Sie die beschriebene Praxis und die Beispiele mit Ihrer eigenen Situation und bewerten Sie selbst, ob Sie Handlungsbedarf sehen. In größeren Organisationen kann der hier verwendete Begriff „Organisationen“ auch auf einen Verantwortungsbereich bezogen werden.

■ zumeist kein Handlungsbedarf ■ Handlungsbedarf ■ dringend Handlungsbedarf

Handlungsbedarf

4. Unterschiedliche Denk- und Sprachwelten

Wir haben uns bewusst gemacht, dass das gemeinnützige Engagement und die Arbeitswelt unterschiedlichen Denkmustern folgen. Wir berücksichtigen dies in der Kommunikation und haben uns darauf vorbereitet (z. B. Thema auf Besprechungen in der eigenen Organisation) einbringen.

Sich selber und den Hauptamtlichen und Gemeinützigen unter anderem deutlich machen:

- Die jeweils spezifischen Denkmuster der KMU ernst nehmen und diese mit ihren jeweils eigenen Interessen und Handlungszielen akzeptieren.
- Auch bei grundlegendem Willen zur Zusammenarbeit kann die Verständigung schwierig sein; Missverständnisse wegen Verwendung unterschiedlicher Begriffe ein kalkulieren.
- In der Zusammenarbeit handelt jeder nach seinen Regeln und Präferenzen, aber mit dem Ziel des gegenseitigen Strückerfolgs.
- Grundlage von Kooperationen ist nicht der Versuch, punktuell so sein zu wollen wie der andere, sondern – unter klarer Benennung von Themen, Zielen, beabsichtigten Umsetzungsschritten, Finanzen und weiteren Bedingungen – die Vereinbarung gemeinsamer Zusammenarbeit in jedem einzelnen Fall.
- Unvoreingenommene Offenheit, gegenseitigen Vertrauen, auch persönliche Beziehungen zwischen den Beteiligten und Geduld steigern die Chancen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.



Erfolgreiche Praxis

Vergleichen Sie die beschriebene Praxis und die Beispiele mit Ihrer eigenen Situation und bewerten Sie selbst, ob Sie Handlungsbedarf sehen. In größeren Organisationen kann der hier verwendete Begriff „Organisationen“ auch auf einen Verantwortungsbereich bezogen werden.

■ zumeist kein Handlungsbedarf ■ Handlungsbedarf ■ dringend Handlungsbedarf

Handlungsbedarf

5. Kontakte zu KMU entwickeln

Wir bauen auf Grundlage unserer Planung den Kontakt zu KMU in der Region systematisch, gezielt und bewusst auf und sprechen geeignete KMU an.



Ansatzpunkte aus der Praxis - Beispiele:

- Freizeitmöglichkeiten, welche Informationsquellen über uns für die Kontaktaufnahme zu den KMU in der Region eingesetzt werden sollen, z. B. Flyer, Infoblätter, Homepage. Gegebenenfalls in diesen Medien noch das Thema Zusammenarbeit mit KMU in der Region ergänzen.
- Vor der ersten Kontaktaufnahme überprüfen, ob die Unternehmen unseren Kriterien entsprechen (siehe Checkpunkt 3), z. B. Kriterien sind z. B. Ruf des Unternehmens, Qualität der Arbeit, Personalführung, Betriebsklima, Arbeitsschutz, Umweltschutz, INQV- und OM-Praxisvereinbarungen.
- Freizeitmöglichkeiten, welche Funktionsträger*innen und Gemeinützigen zu den Betrieben, in denen sie arbeiten, auf Grundlage der Planung (siehe Checkpunkt 3) Kontakt aufnehmen.
- Freizeitmöglichkeiten, wie diese Personen vorbereitet und unterstützt werden können, z. B. durch Vorbereitungsgespräche, Budgets (Fahrtkosten, Einladung zum Essen), Qualifizierung (Gesprächsführung).
- Herausfinden, welches KMU in welchen (Unternehmens-)Netzwerken mitarbeitet und ob diese nutzbar sind.
- Veranstaltung, Kongresse und Messen zur Kontaktaufnahme und zum ersten Kennenlernen nutzen.
- Öffentliche soziale Gemeinschaftstage (Social Days wie z. B. Aufbaumarketing in einer Parkanlage; Bauen eines Spielgerätes in einer Kindereinrichtung) als vertrauensbildende Maßnahmen zur Entwicklung strategischer Partnerschaften mit KMU nutzen.
- Die Erfahrungen anderer gemeinnütziger Organisationen in der Zusammenarbeit mit KMU allgemein in der Region, aber auch mit einzelnen KMU austauschen.
- Bei Kontakten mit KMU zu einem frühen Zeitpunkt klären, ob diesem die BBE/OM-Praxishilfe „Zusammenarbeit mit gemeinnützigen Organisationen in der Region“ bekannt ist und gegebenenfalls darauf hinwirken, diese zu nutzen.
- Bei der Kontaktaufnahme gegebenenfalls Hilfe von außen hinzuziehen, z. B. von Kammern, Wirtschaftsförderung, qualifizierten und vertrauenswürdigem Berater*innen.
- KMU, die grundsätzlich kooperationsbereit sind aber nicht zu den eigenen Möglichkeiten der Zusammenarbeit passen, an andere Ansprechpartner*innen/Anlaufstellen verweisen.



- ➔ OM ist Partner im Koordinierungsausschuss des BBE geworden – seit 11/2020
- ➔ Abstimmung für weitere Zusammenarbeit – Treffen in Kassel
- ➔ Ehrenamtlich schwer umzusetzen: evtl. Ansätze über Bürgerstiftung ZO

OM-Berater*Innen: Online-Seminare und Erfahrungsaustausche



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

➔ Erste Erfahrungen mit Online-Qualifizierung zum/zur OM-Berater*In und mit Online-Erfahrungsaustausch.



➔ **Regelungslücke beim Erfahrungsaustausch:**

Wie wird mit der Beteiligung unterschiedlicher Organisationen verfahren?

Abrechnung der OM-Nutzungs- und Lizenzgebühr für Autorisierung der OM-Berater*Innen (100,,-€ je Teilnehmer)

Bei der OM-Erstberaterschulung und beim Erfahrungsaustausch handelt es sich um eine Schulung die den Zwecken der Stiftung dient und mit denen die Stiftung ihre Zwecke verfolgt.

Die OM-Nutzungs- und Lizenzgebühr fällt in den USt.-pflichtigen Teil der Stiftung mit einem ermäßigtem Steuersatz von 7 Prozent. Spenden dieses Betrages sind nicht möglich. Für eine Spende darf keine Gegenleistung erfolgen, was mit der Überlassung der Unterlagen und der Nutzung /Lizenz gegeben ist.

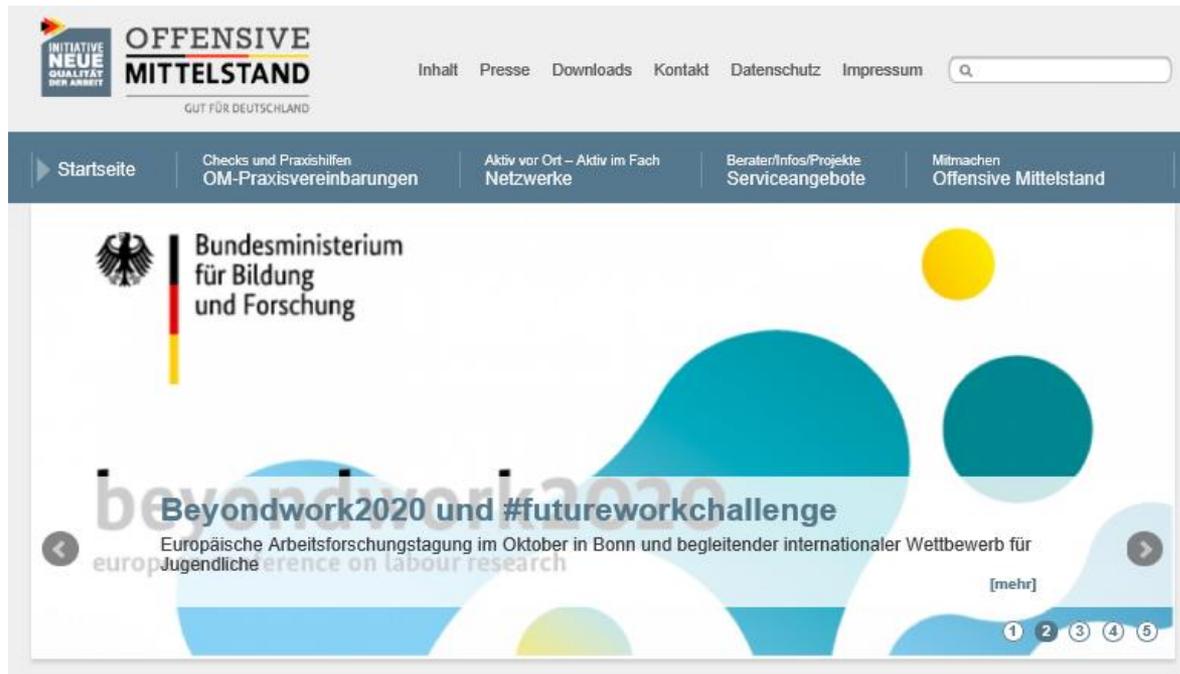
KMU-Beraterverband und FHM bitte noch an Beträge aus letztem Jahr denken.

BMBF-Tagung mit OM-Session:



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND



Am 21. und 22. Oktober 2020 im World Conference Center in Bonn zur „beyondwork2020 – european conference on labour research“ real oder virtuell zusammen. An der Europäischen Arbeitsforschungstagung im Rahmen der deutschen EU-Präsidentschaft wird die OM mit einer Session vertreten sein.

Bitte anmelden – siehe Homepage der OM



Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit

Mehr Informationen:
www.offensive-mittelstand.de