



Beginn der 2. Entwicklungsphase Offensive Mittelstand

Erste Ergebnisse der Workshops des Strategiekreises und der Gespräche
mit den Partnern

Oleg Cernavin

OM „1. Entwicklungsphase“

- ➔ 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. Entwicklungsphase“

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)

Drei Workshops des Strategiekreises

- WS I: Wie Bundesministerien wirkungsvoller einbinden,
- WS II: OM in den Partnerorganisationen verankern,
- WS III: Gemeinsame Netzwerke in den Regionen.

Gespräche mit großen OM-Transferpartnern über Nutzen der OM

Bisher mit 16 OM-Partnern gesprochen,
12 weitere Gespräche geplant

Erster Schritt der 2. OM-Entwicklungsphase

Beginn der 2. Phase: Gespräche mit großen Transferpartnern.

Bisher geführte Gespräche

- AWW - Arbeitsgemeinschaft für wirtschaftliche Verwaltung
- Arbeitgeberservice der Bundesagentur für Arbeit
- BDA Bundesvereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände
- BDVT - Berufsverband für Training, Beratung und Coaching
- Bundessteuerberaterkammer
- Bundesverband beraternetzwerk.de
- Bundesverband Die KMU-Berater
- Bundesverband Strategieforum (Mewes Stiftung)
- 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 weitere geplante Gespräche: BG RCI, BGHM, VBG, BKK, Ikk, AOK, DGFP, VDBW; Hanse Parlament; DGB, BBE, SV landw. Sozialversicherungen

Erstes Ergebnis der Gespräche und Workshops: OM und Partnerorganisationen

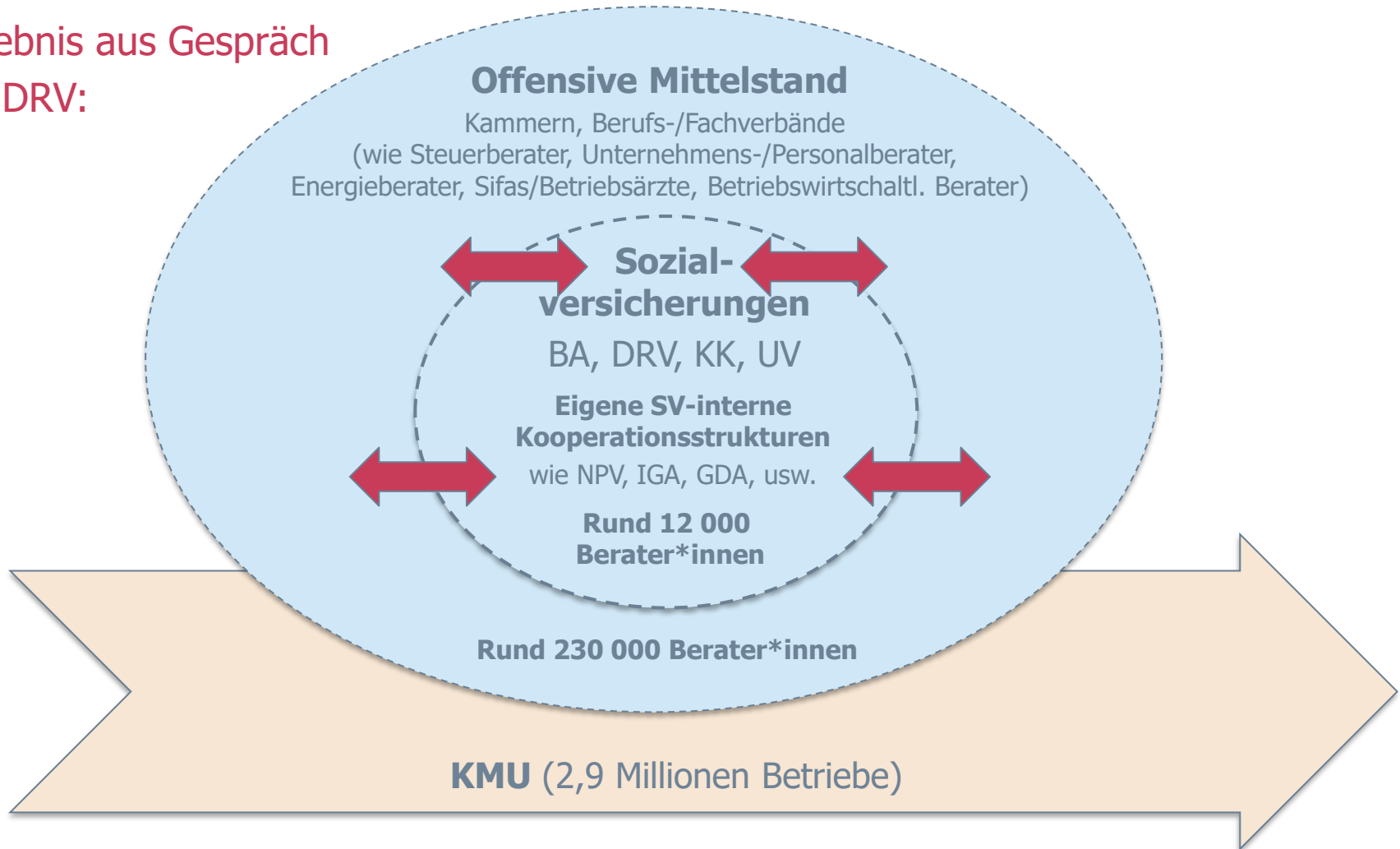
OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

- ➔ 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 und Workshops: OM und Partnerorganisationen

- ➔ 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 und Workshops: OM und Partnerorganisationen

- ➔ 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 und Workshops: OM und Partnerorganisationen

- ➔ 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.

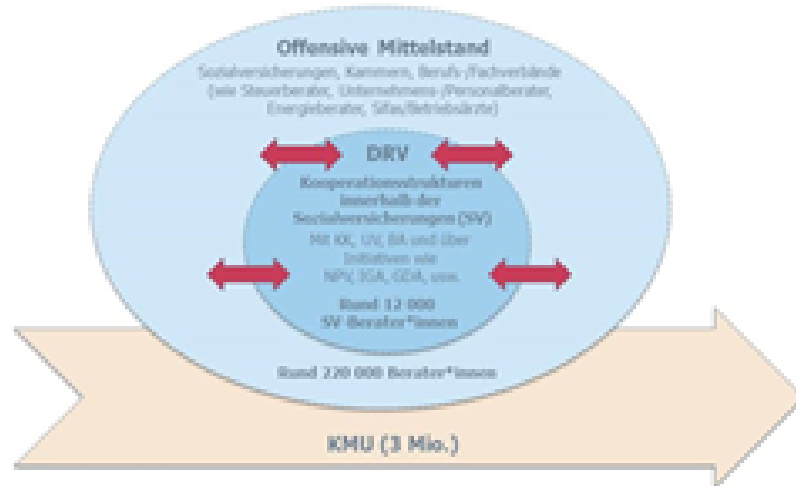
Erstes Ergebnis der Gespräche und Workshops: OM und Partnerorganisationen

- ➔ 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.
- ➔ Funktion der OM als Qualitätssicherungsinstitution für Beratende – vor allem freie Berater*innen – ausbauen, stärken und nutzen (nächster TOP)

Nutzen, der Offensive Mittelstand (OM) für die DRV

Die OM ist eine neutrale und unabhängige Plattform der Intermediären Organisationen (Socialpartner, Sozialversicherungen und Kammern, Berufs- und Fachverbände), die KMU im Alltag unterstützen, Arbeit produktiv und gesundheitsgerecht zu gestalten (die Partner vertreten über 230 000 Beraterinnen). Inhaltliche Grundlage der Zusammenarbeit sind die gemeinsamen Praxisstandards zum guten Management. Die OM-Partner stimmen ihre Aktivitäten untereinander im Bewusstsein ab, gemeinsam die KMU erfolgreicher unterstützen und wirkungsvoller zu erreichen.

Die DRV besitzt im Zusammenhang der Sozialversicherungen vielfältige Kooperationsstrukturen (Kooperationskreis 1). Die OM bietet der DRV die Möglichkeit, darüber hinaus über die Partner der Offensive Mittelstand die KMU über weitere Transferstrukturen mit ihren Themen zu erreichen.



Die Partner, die Strukturen und die Produkte der OM bieten der DRV folgende Möglichkeiten:

- **Transfer verarbeitbar:** Der Firmenservice der DRV kann Informationen über Angebote, Instrumente und Dienstleistungen der DRV und des Firmenservice an OM-Partner weitergeben, damit diese die Möglichkeiten kennen und in Ihre Beratung der KMU mit einbinden können (zum Beispiel RVFB: Präventionsprogramm der DRV, Leitfäden zu BGM und BCM, Fördermöglichkeiten der DRV).
- **Austausch mit anderen Partnern:** Der Firmenservice hat über die OM-Gremien, Arbeits- und Fachgruppen die Möglichkeit, vertrauensbasierte Kontakte zu weiteren Transferakteuren über die Sozialversicherungen hinaus aufzubauen und zu pflegen (zum Beispiel Fachgruppe Gesundheit). In diesen Zusammenhängen kann der Firmenservice die eigenen Angebote vorstellen und die Angebote der anderen Partner kennen lernen. Außerdem besteht die Möglichkeit, an der Entwicklung von OM-Produkten mitzuwirken und diese zu beeinflussen.
- **Praxisstandards nutzen:** Die gemeinsamen Praxischecks als Praxisstandards der Partner zum guten Management können vom Firmenservice für die eigene Beratungstätigkeit nutzen (als Einstieg, als Beratungsfäden, als sinnvoller Präsent).
- **Modernes Beratungsverständnis:** Der Firmenservice kann nur gemeinsam in Kooperation mit anderen Institutionen die KMU erreichen. Dies ist Überzeugung aller OM-Partner (deckt sich auch mit wissenschaftlichen Arbeiten). Voraussetzung ist ein Bewusstsein für und zur Kooperation und ein gemeinsames Beratungsverständnis. Der Firmenservice kann sich hier

Spezifische Nutzenpapiere: Beispiel Deutsche Rentenversiche- rung

Nutzen der Mitwirkung der BDA in der Offensive Mittelstand (OM)

Die Offensive Mittelstand (OM) ist eine neutrale und unabhängige Plattform der intermediären Organisationen (Sozialpartner, Sozialversicherungen und Kammern, Berufs- und Fachverbände – zum Beispiel der Steuerberater, Unternehmensberater, Energieberater, Fachkräfte für Arbeitssicherheit, Betriebsärzte). In der OM kommen die wichtigsten Player in der KMU-Landschaft zusammen und diskutieren, wo die KMU Unterstützung brauchen, um dann entsprechende Projekte, Workshops, Publikationen und auch Schulungen und gemeinsame Unterstützungsaktionen für KMU ins Leben zu rufen. Die vorhandenen Potenziale sollen wirkungsvoller genutzt und für die KMU erschlossen werden. Die OM-Partner haben dafür Praxisstandards (Praxischecks) entwickelt, in denen sie ihre gemeinsamen Vorstellungen zum produktiven und gesundheitsgerechten Management beschreiben. Die OM-Partner arbeiten auch in den Regionen in Netzwerken zusammen.

Träger der OM ist die gemeinnützige Stiftung „Mittelstand – Gesellschaft – Verantwortung“ der OM-Partner. Die OM erhält keine Förderung und trägt sich ausschließlich durch das Engagement der Partner.

Die BDA ist im Leitungskreis der OM, im Strategiekreis und im Kuratorium der Stiftung an den maßgeblichen Entscheidungspositionen vertreten. Die BDA hat als Sozialpartner einen entscheidenden Einfluss auf die Entscheidungen der OM. Ihr Wort hat eine hohe Autorität im OM-Partnerkreis.

Nutzen für die BDA bzw. Nutzen für unsere Mitgliedverbände:

- Die BDA kann ihre eigenen Positionen sehr schnell und direkt in der OM vertreten und sie den relevanten Transfergruppen zu KMU vermitteln. Dadurch können BDA-Themen zusätzlich in den Mittelstand transferiert werden.
- Die BDA kann von ihrer einflussreichen Position innerhalb der OM aktiv an den Produkten der OM mitwirken und diese entsprechend beeinflussen.
- Über die OM und deren Partnerorganisationen kann der Mittelstand angesprochen und besser unterstützt und beraten werden.
- Die BDA kann Informationen aus der OM an ihre Mitgliedverbände zurück spielen – zum Beispiel zu relevanten Initiativen, Produkten und auch zur Förderung der Zusammenarbeit von Netzwerkpartnern.
- Mit den OM-Praxisvereinbarungen (-Checks) besteht ein gemeinsames Instrumentarium aller OM-Partner, das die jeweiligen Inhalte konsequent vom Nutzen der Themen für den Wertschöpfungsprozess der KMU ableitet. So wird in allen Checks, beispielsweise der Arbeitsschutz integriert in den Wertschöpfungsprozess behandelt. So wird sein Nutzen für die Produktivität im KMU sichtbar.
- Zusätzlich wird das Thema Arbeitsschutz so von vielen anderen Beratergruppen, die in KMU unterwegs sind, mitgenommen und findet Verbreitung auch auf diesem Wege.
- Die auch sozialpartnerschaftlich entstandenen OM-Praxisvereinbarungen (Checks) bieten den Mitgliedverbänden die Möglichkeit direkt und schnell Branchen-Checks zu realisieren – wie der Bundesarbeitgeberverband Chemie e.V. (BAVC) und die IG BCE mit dem Check Personalführung und dem Check Gesundheit.
- Die OM bietet den Sozialversicherungen (SV) Möglichkeiten wirkungsvoller über die gemeinsamen Transferstrukturen KMU tatsächlich zu erreichen (BA, einige UStG und GKK und DRV nutzen dies bereits). Die KMU werden so besser beraten. Die KMU bekommen so einen besseren Output zu bereits von ihnen bezahlten SV-Leistungen.
- Über die Vereinbarungen zur Qualität der Beratung der OM-Partner und deren regelmäßige Überprüfung, kann die Qualität der Beratung von KMU positiv mit beeinflusst werden.

Spezifische Nutzenpapiere: Beispiel Bundesvereinigung Deutscher Arbeitgeber

Gegenseitiger Nutzen einer Zusammenarbeit von Arbeitsgemeinschaft für wirtschaftliche Verwaltung e.V. (AWV) und Offensive Mittelstand (OM) 7

Die Arbeitsgemeinschaft für wirtschaftliche Verwaltung e.V. (AWV) und die Offensive Mittelstand (OM) bieten gegenseitige Kommunikations- und Transferkanäle, um die Handlungsbedingungen von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland zu fördern. 7

Die OM ist eine neutrale und unabhängige Plattform der intermediären Organisationen (Sozialpartner, Sozialversicherungen und Kammern, Berufs- und Fachverbände), die KMU im Alltag unterstützen, Arbeit produktiv und gesundheitsgerecht zu gestalten (die Partner vertreten über 200.000 Beraterinnen). Über gemeinsame Praxisstandards zum guten Management stimmen die Partner ihre Aktivitäten untereinander im Bewusstsein ab, gemeinsam die KMU erfolgreicher unterstützen zu können. Die OM-Partner teilen darauf, die KMU gemeinsam wirkungsvoller zu erreichen. 7

Die AWV greift aktuelle Fragen rund um das Thema Wirtschaftlichkeit in der Verwaltung von Staat und Unternehmen auf. Ein fester Teil dabei ist es, Antworten auf die Anforderungen eines permanenten Aufgaben- und Technologiewandels zu liefern, und so eine reibungslose, effiziente Verwaltung zu fördern. Die AWV adressiert diese Themen in Richtung Verwaltung. 7

Eine Mitarbeit der AWV in der Offensive Mittelstand hat Vorteile für alle Seiten, durch die Themengebiete und die Ausrichtungen gegenseitig ergänzen. 7



- Gegenseitige Information über neue Themen, Mitwirken in OM-Gremien (AGs). 7
- Gegenseitige Information über neue Themen, Mitwirken in AWV-AGs, wo sinnvoll. 7

Nutzen und Möglichkeiten für die AWV 7

- Die AWV kann über die OM Probleme einspielen, die im KMU-Alltag entstehen und rechtlich-normative Regelungen betreffen. Dabei denkt die AWV ihr Frühwarnsystem für KMU-spezifische Themen und Probleme. Die AWV kann in vielen Themen ihrer Facharbeit zusätzlich Betriebe und ihre Praxis über die OM einbinden, inhaltliche Fragen in den OM-Institutionen spiegeln und Rückmeldungen einholen bzw. AWV-Themen mit einzelnen OM-Partnern abstimmen. - Ggf. können KMU bereits Lösungsmöglichkeiten liefern, da sie

Spezifische Nutzenpapiere: Beispiel Arbeitsgemeinschaft für wirtschaftliche Verwaltung (AWV)

Erstes Ergebnis der Gespräche und Workshops: OM und Bundesministerien

- ➔ Informellen Austausch der Ministerien untereinander ermöglichen
- ➔ Fester Tagesordnungspunkt „Was brennt KMU aktuell unter den Nägeln?“ und kurze Berichte der Strategiekreismitglieder
- ➔ Inhaltliche Diskussion zu aktuellen Problemlagen, Positionen und Forderungen von Strategiekreismitgliedern (ggf. als separates Treffen)
- ➔ Zielgruppenspezifischer regelmäßiger One-Pager mit OM-News (Management Summary für Ministerien)
- ➔ Regelmäßig oder (besser) anlassbezogen kurze Videokonferenzen mit Ministerien und begrenztem OM-Kreis (Sprechstunde)
- ➔ Mehr gegenseitig über Leuchturnprojekte, aber auch Hindernisse informieren
- ➔ Regelmäßige persönliche Kontakte zu den Bundesministerien mit festen Ansprechpartner*innen sicherstellen.

Erstes Ergebnis der Gespräche und Workshops: OM und regionale Netzwerkarbeit

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 und Workshops: OM und regionale Netzwerkarbeit

Beschluss der AG Transfer vom 11.02.21 zur Netzwerkarbeit in den Regionen mit der Empfehlung an den Strategiekreis entsprechendes zu vereinbaren:

- ➔ 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 zum Beispiel Offensive Harzwirtschaft, Hannover, Köln, Stuttgart, München). Unterstützung durch AG Qualitätssicherung.

Ideen des Stiftungsvorstandes für eine Qualifizierung zum Netzwerklotsen

- ➔ **Beratungsverständnis** der Kooperation (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).

Beschluss der AG Transfer vom 11.02.21 – Empfehlung an Strategiekreis:

- ➔ OM entwickelt Qualifizierungskonzept Netzwerklotsen
- ➔ 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

Zentrale Ergebnisse der ersten Gespräche und Workshops zur 2. OM-Entwicklungsphase

OM-Partnerinstitutionen

Die Nutzenpapiere für OM-Partner zeigen große ungenutzte OM-Potenziale innerhalb der Partnerinstitutionen. Zentrales Anliegen in den nächsten Jahren ist die Umsetzung der in den Nutzenpapieren beschriebenen Möglichkeiten und Maßnahmen innerhalb der Partnerinstitutionen.

Regionale Netzwerke

Verständnis fördern, dass die Offensive Mittelstand unsere Plattform über die wir unsere Arbeit in den Regionen koordinieren.

Dazu müssen wir unsere Vereinbarungen zur Arbeit in den Regionen weiter entwickeln.

Qualitätsplattform für Beratende

Die Offensive Mittelstand besitzt das Potenzial, die Qualitätsplattform für die Beratenden der KMU zu werden.

Hierfür sind die Möglichkeiten sehr viel gezielter und systematischer zu nutzen.

Beschlüsse zu den ersten Gesprächen und Workshops zur zweiten OM-Entwicklungsphase

- ➔ Die Gespräche mit den großen OM-Transferorganisationen werden fortgesetzt und als ständige Einrichtung beibehalten.
- ➔ 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 zum Beispiel Offensive Harzwirtschaft, Hannover, Köln, Stuttgart, München). Unterstützung durch AG Qualitätssicherung.
- ➔ Die AG Qualitätssicherung wird gebeten, Maßnahmen einzuleiten, um eine OM-Netzwerklotsen-Qualifizierung gemeinsam mit den Partnern als OM-Produkt zu entwickeln.



Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit

Mehr Informationen:
www.offensive-mittelstand.de
cernavin@offensive-mittelstand.de