

# Ergebnisse


## Befragung der „Berater Offensive Mittelstand“

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

Im Rahmen der Initiative:

 C:\...  
und  
Ein...  
neu...

Projekträger:

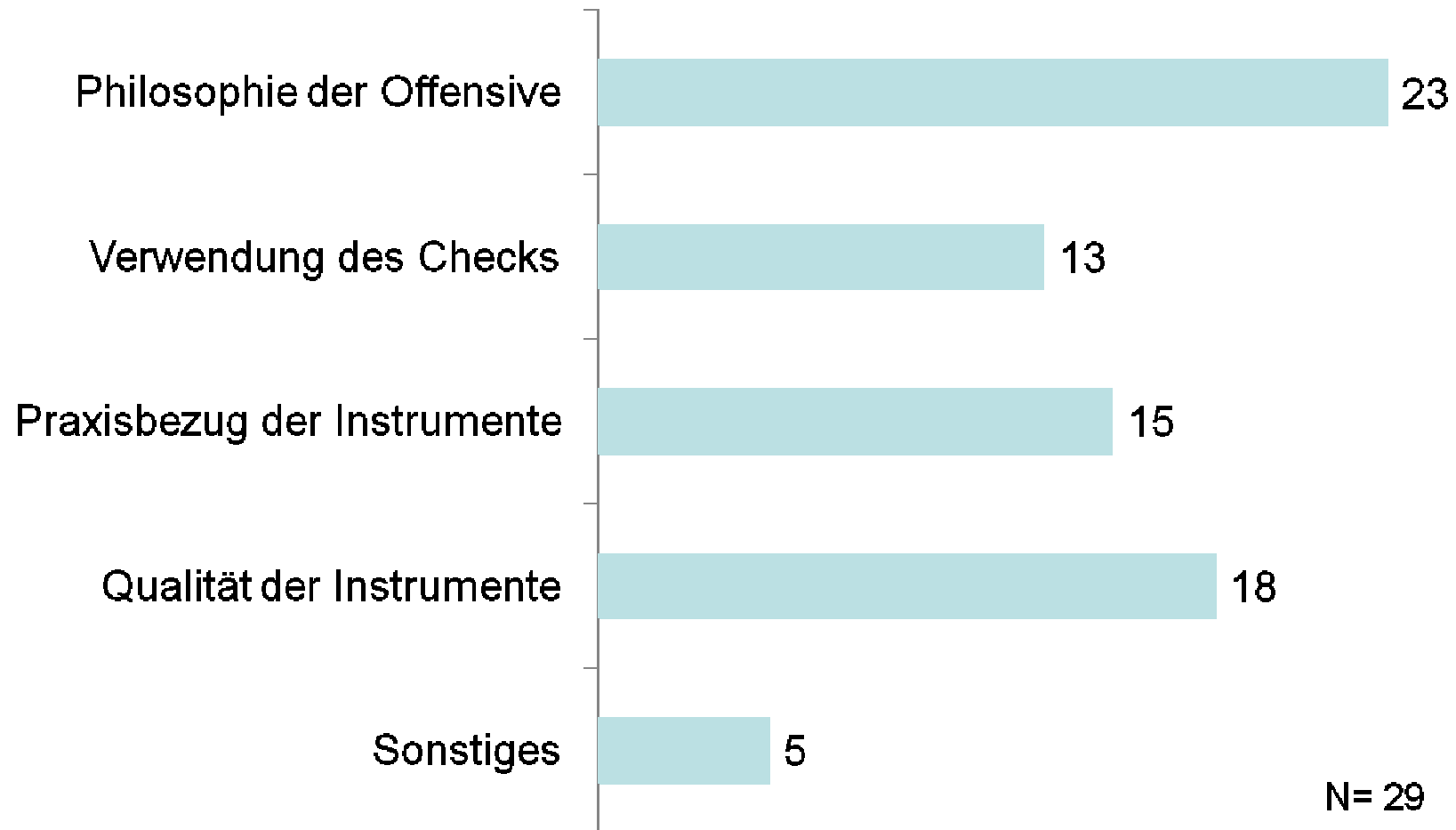


# Allgemeines

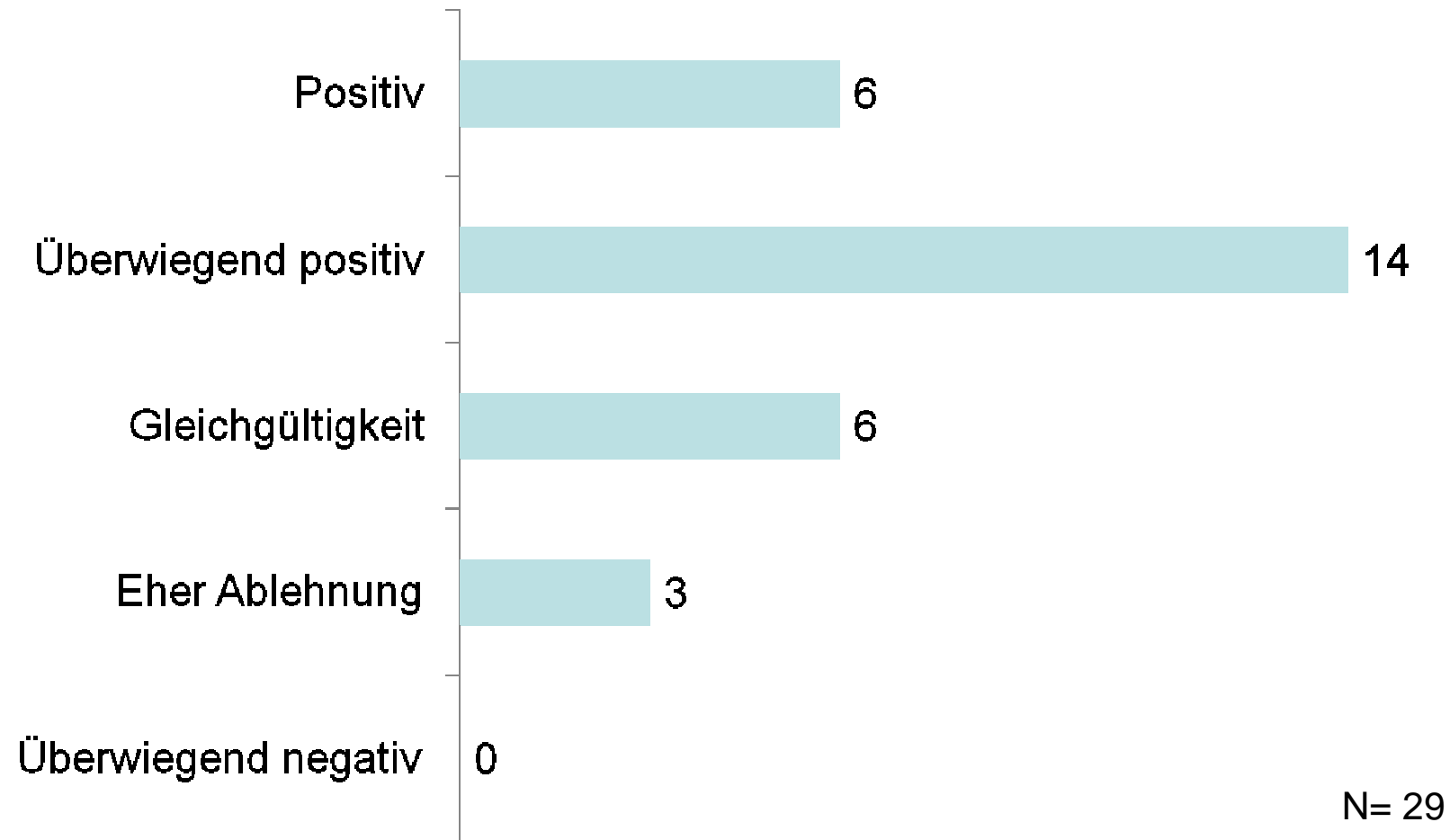


- Methode: Standardisierter Fragebogen
- Zeitraum der Befragung:                      Versendung der Fragebögen: 04.11.2011  
  Auswertung: Januar 2012
- 230 Berater wurden insgesamt angeschrieben.  
  Davon haben 29 Berater an der Befragung teilgenommen.
  - Rücklaufquote: 12,6 %
- Überthemen der Befragung:
  - Erfahrung und Einsatz Check „Guter Mittelstand“
  - Unternehmer-Seminar
  - Öffentlichkeitsarbeit für den Check und die OM
  - Aktivitäten in der OM
  - Anregungen/Wünsche

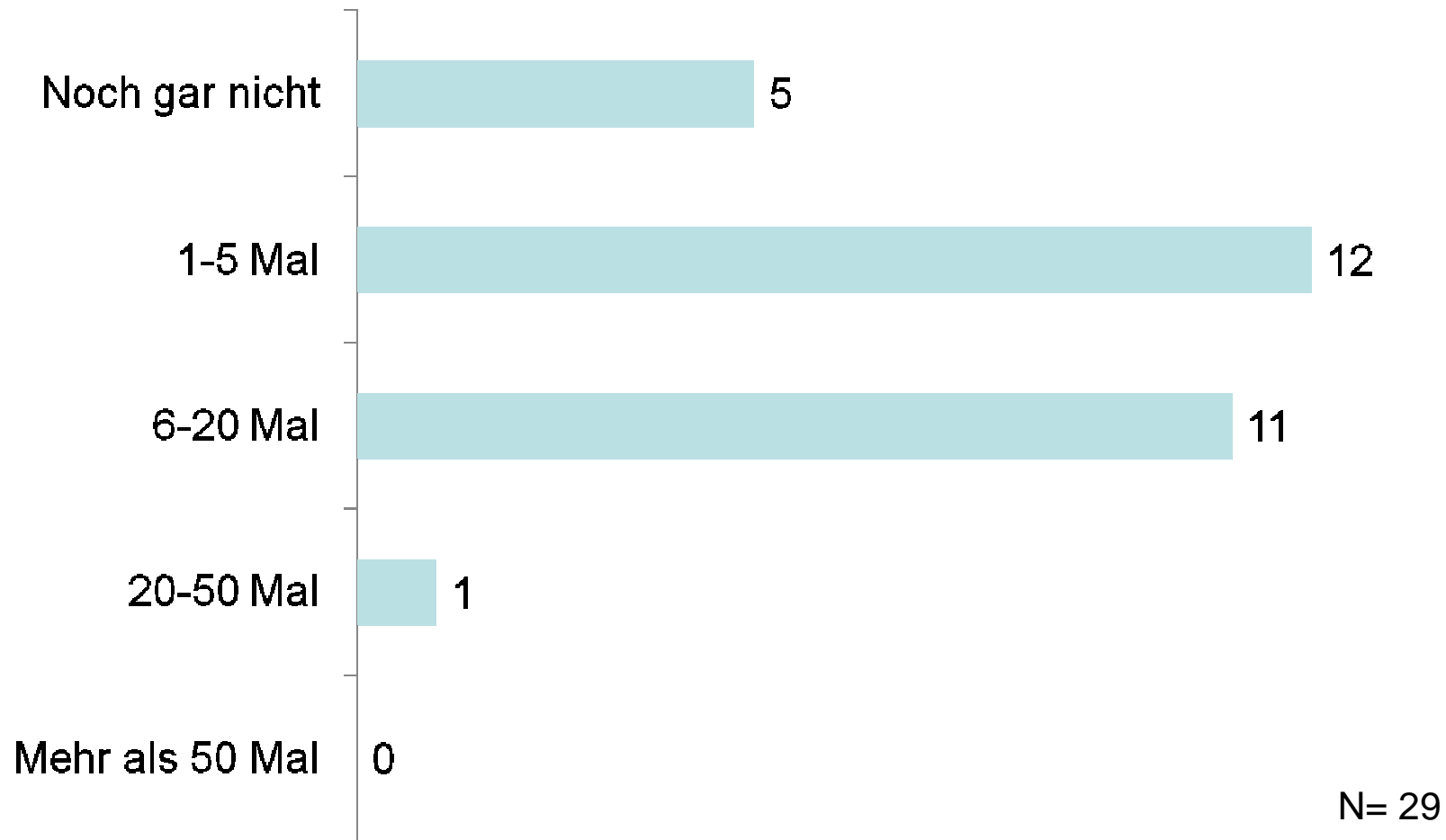
# 1. Aus welchem Grund haben Sie an der Qualifizierung zum Berater Offensive Mittelstand teilgenommen? (Mehrfachantworten möglich)



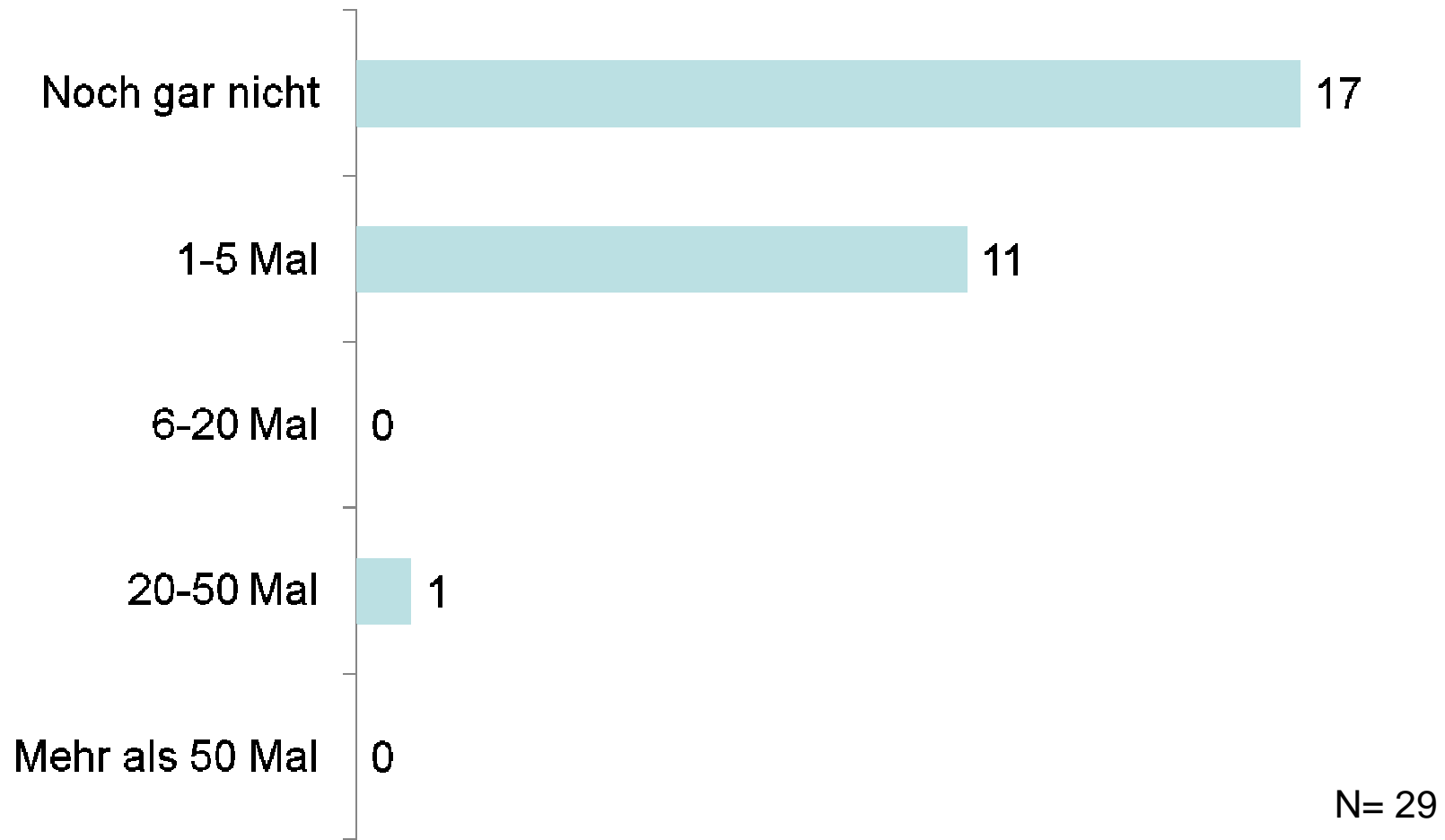
## 2. Wie sind Ihre Erfahrungen mit dem Check "Guter Mittelstand - Erfolg ist kein Zufall"?



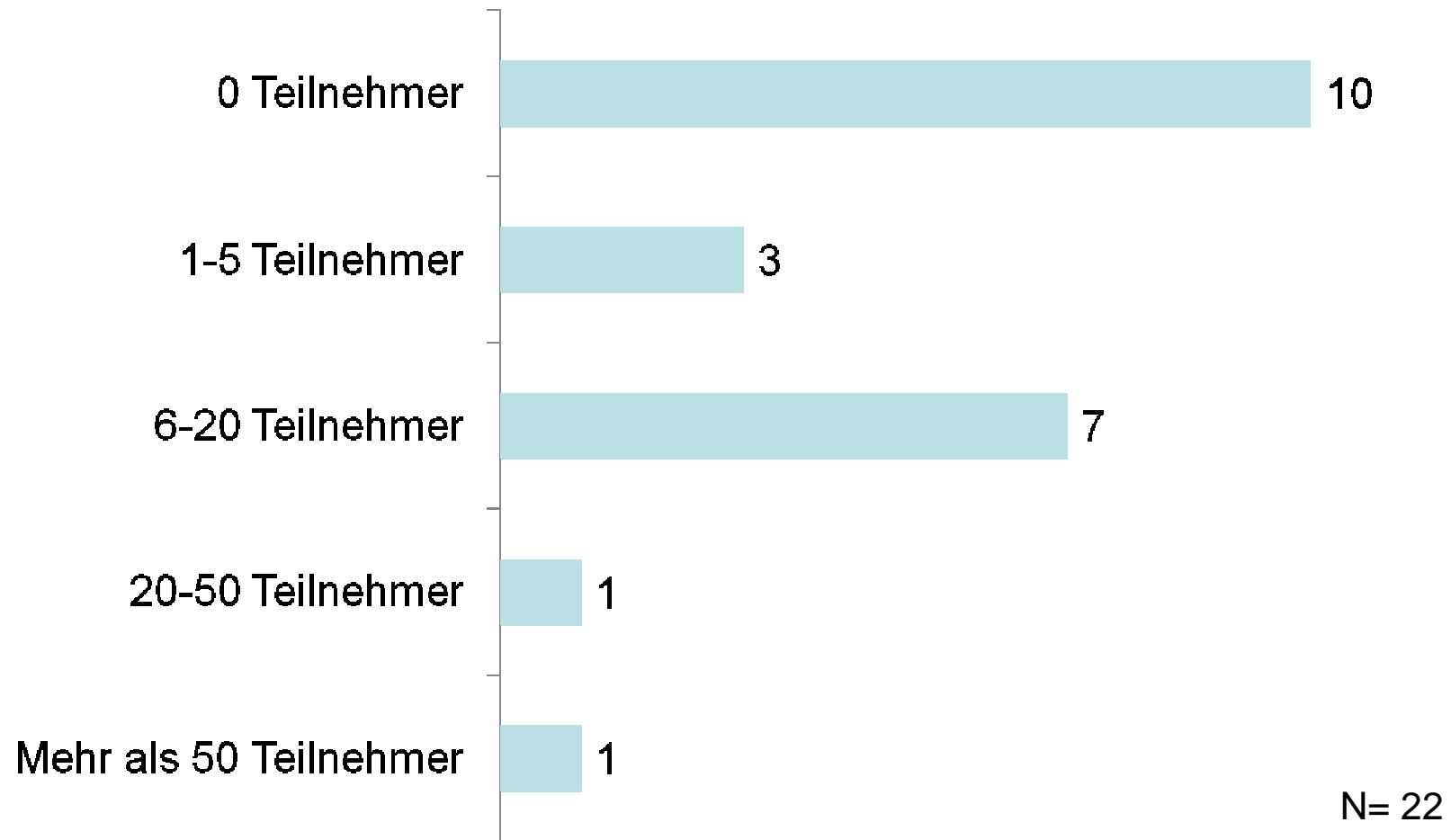
### 3. Wie oft haben Sie den Check "Guter Mittelstand - Erfolg ist kein Zufall" bis jetzt bei Kundenunternehmen eingesetzt?



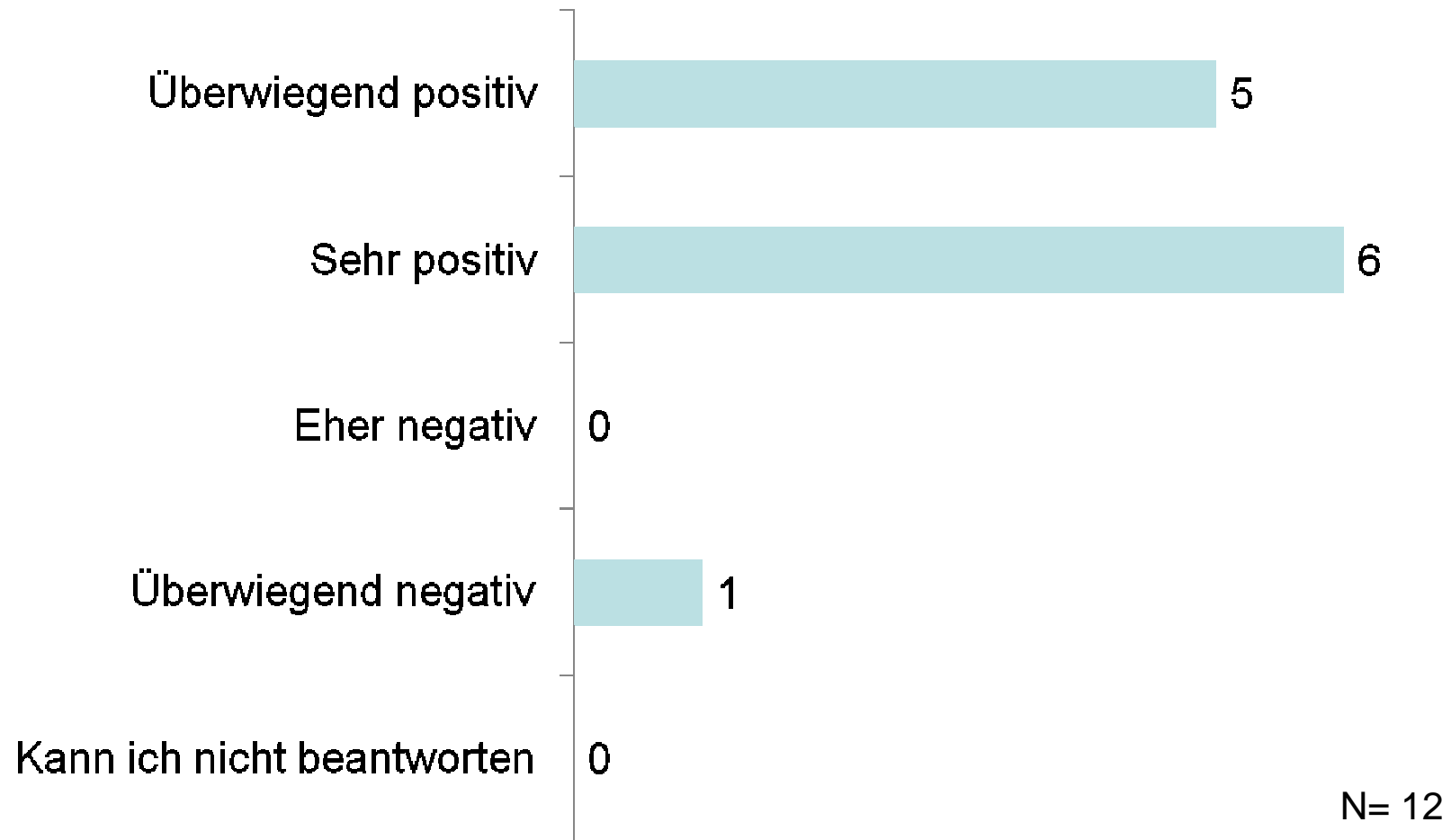
#### 4. Wie oft haben Sie das Unternehmer-Seminar "Selbstbewertung Check Guter Mittelstand" bereits durchgeführt?



## 5. Mit wie vielen Teilnehmern haben Sie das Unternehmer-Seminar bis jetzt insgesamt durchgeführt?



## 6. Wie waren im Durchschnitt die Reaktionen der Unternehmer auf das Seminar?





## 7 Wie sehr stimmen Sie den folgenden Aussagen zu?



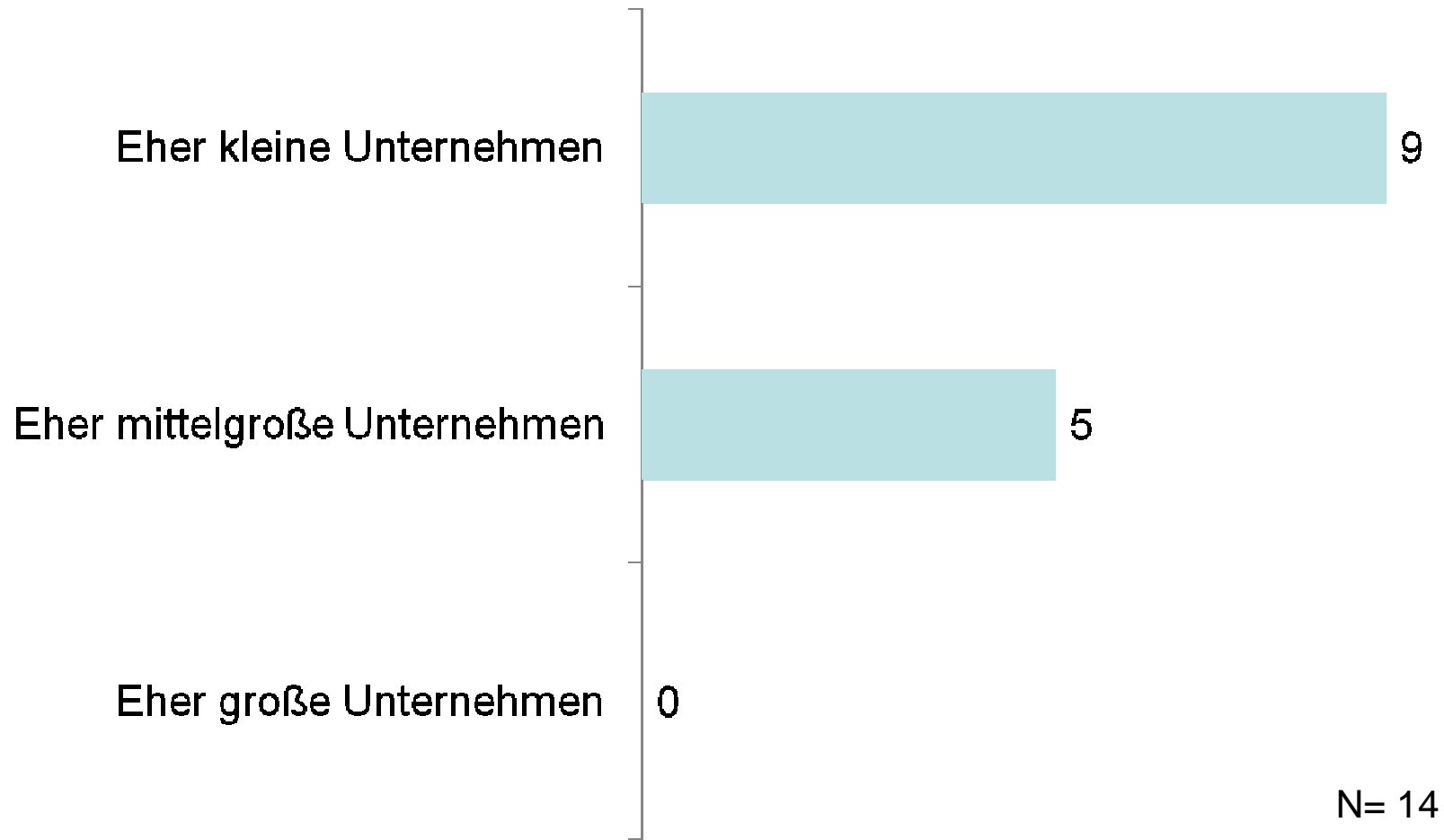
Aussagen	Trifft absolut zu/ Trifft zu	Trifft eher nicht zu/ Trifft absolut nicht zu
Der vermittelte Umfang der Informationen des Seminars ist genau richtig.	16	1
Die Präsentation der Inhalte ist gelungen.	15	1
Die zu vermittelnden Informationen sind anwendbar.	15	1
Ein aktueller Praxisbezug ist stets gegeben.	14	1
Die Gewichtung der Einzelthemen ist optimal.	12	5
Der Lernzuwachs ist optimal.	13	3
Die Unterlagen sind übersichtlich gestaltet.	16	1
Die Unterlagen erleichtern es den Teilnehmern, dem Vortrag zu folgen.	13	1

## 7 Wie sehr stimmen Sie den folgenden Aussagen zu?



Aussagen	Trifft absolut zu/ Trifft zu	Trifft eher nicht zu/ Trifft absolut nicht zu
Die Einbindung der Teilnehmer in den Seminarablauf ist optimal.	13	1
Die Aufgabe ist sehr praxisorientiert.	14	2
Der Schwierigkeitsgrad der Aufgabe ist optimal.	12	4
Der Zeitaufwand zur Bearbeitung der Aufgabe ist völlig ausreichend.	11	4

## 8. Welche Art von Unternehmen haben im Durchschnitt an dem Unternehmer-Seminar "Selbstbewertung Check Guter Mittelstand" teilgenommen?



## 9. Haben Sie Verbesserungsvorschläge für das Unternehmer-Seminar "Selbstbewertung Check Guter Mittelstand"?



Ich habe bisher nur unsere Kunden -  
Kosmetikpraxen - angesprochen.  
Nur auf diese trifft die o.g.  
Bewertung zu.

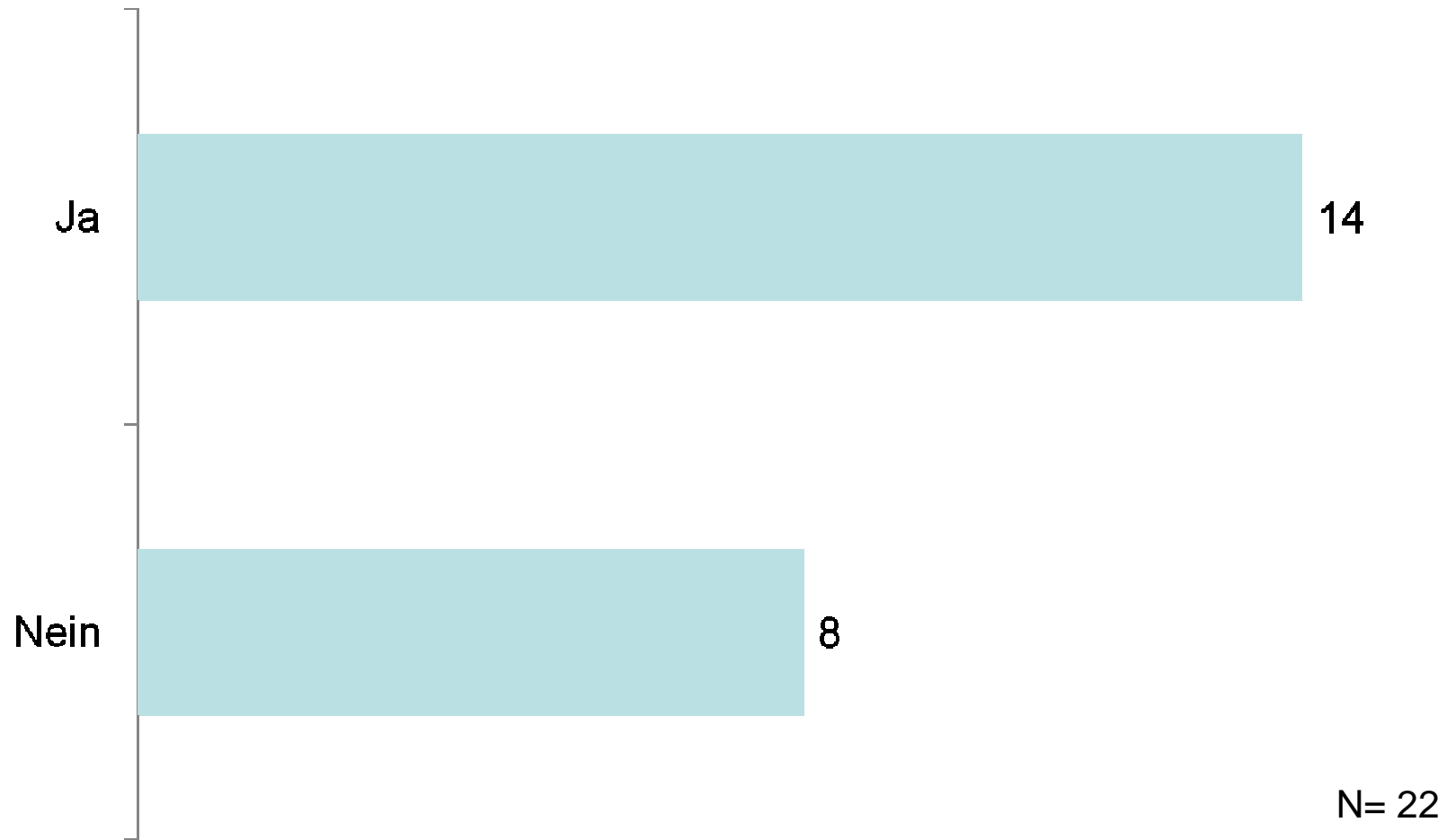
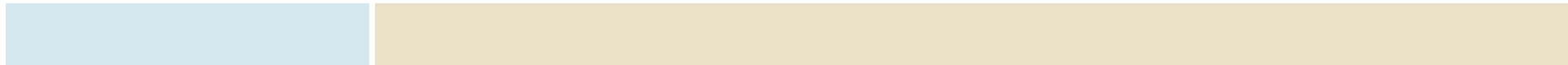
Seminar-Ablauf zu stark  
vorgegeben, auch 2 Std.-  
Seminar mit 2 Beispielen o.k., je  
nach Teilnehmer flexibel  
handhaben, Selbstbewertung  
nicht von Interesse

Bezug einer fertigen  
Seminarunterlage  
ermöglichen.

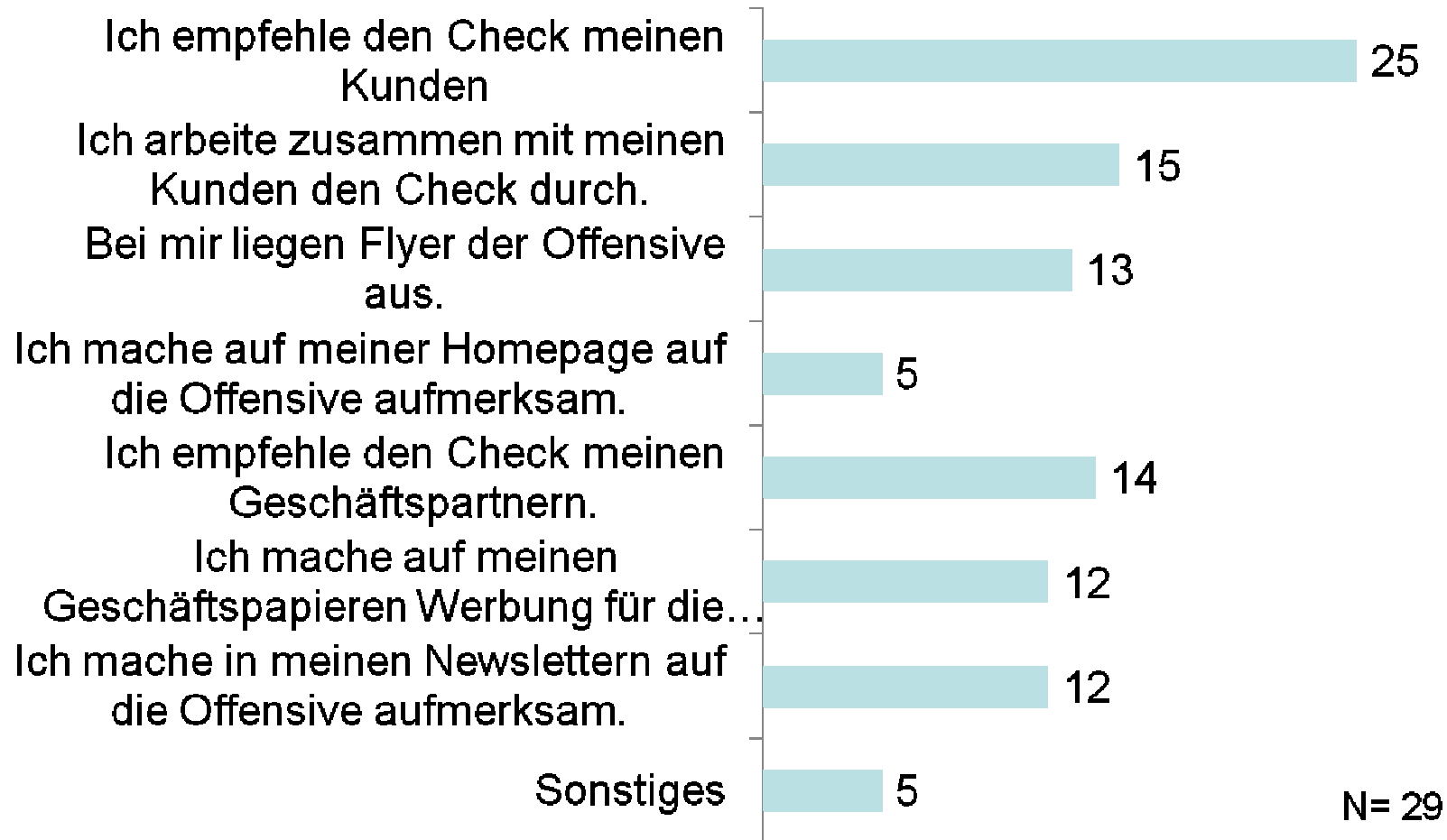
Noch intensiver auf den  
Check eingehen.  
Weniger Rahmenthemen.

Vertrieb/Marketing  
sollte eigenes  
Themenfeld sein

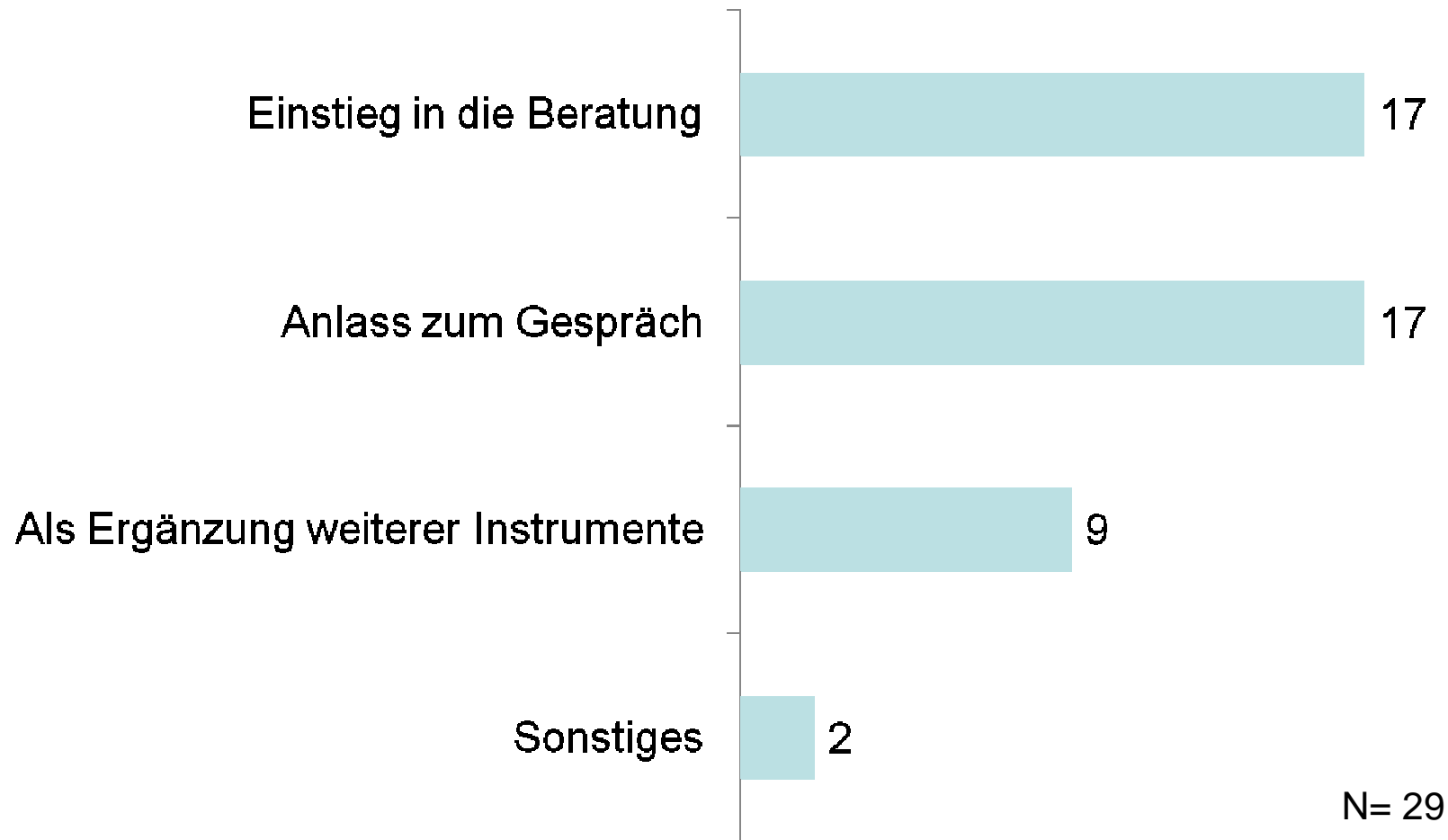
**10. Haben Sie Veranstaltungen geplant oder bereits durchgeführt, bei denen auf die Offensive Mittelstand hingewiesen wird/wurde?  
(Zeitraum 2010 bis 2012)**



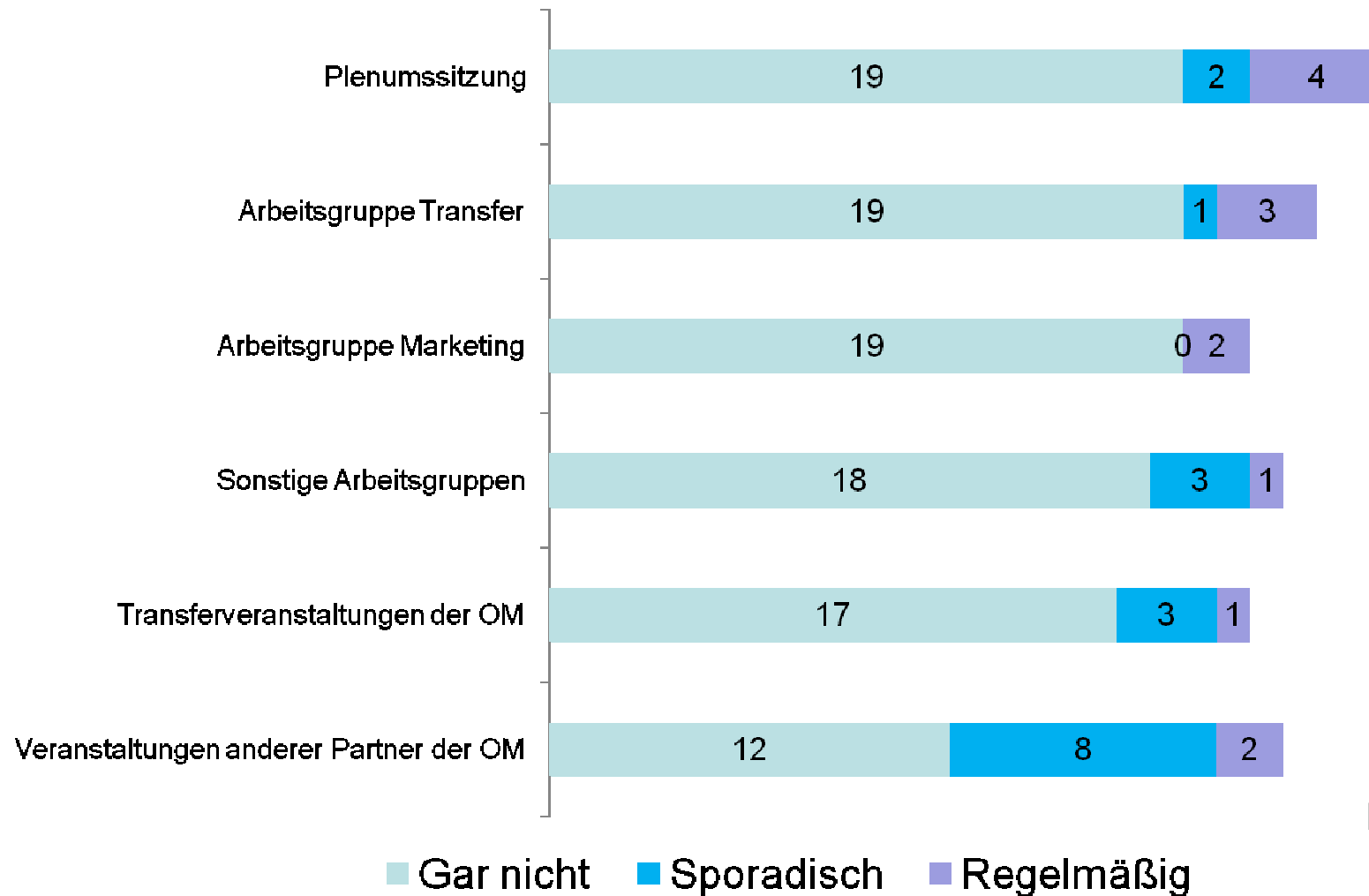
# 11. In welcher Form machen Sie auf die Offensive Mittelstand und deren Instrumente aufmerksam? (Mehrfachantworten möglich)



**12. In welcher Art haben Sie den Check "Guter Mittelstand - Erfolg ist kein Zufall" im Unternehmen eingesetzt?  
(Mehrfachantworten möglich)**



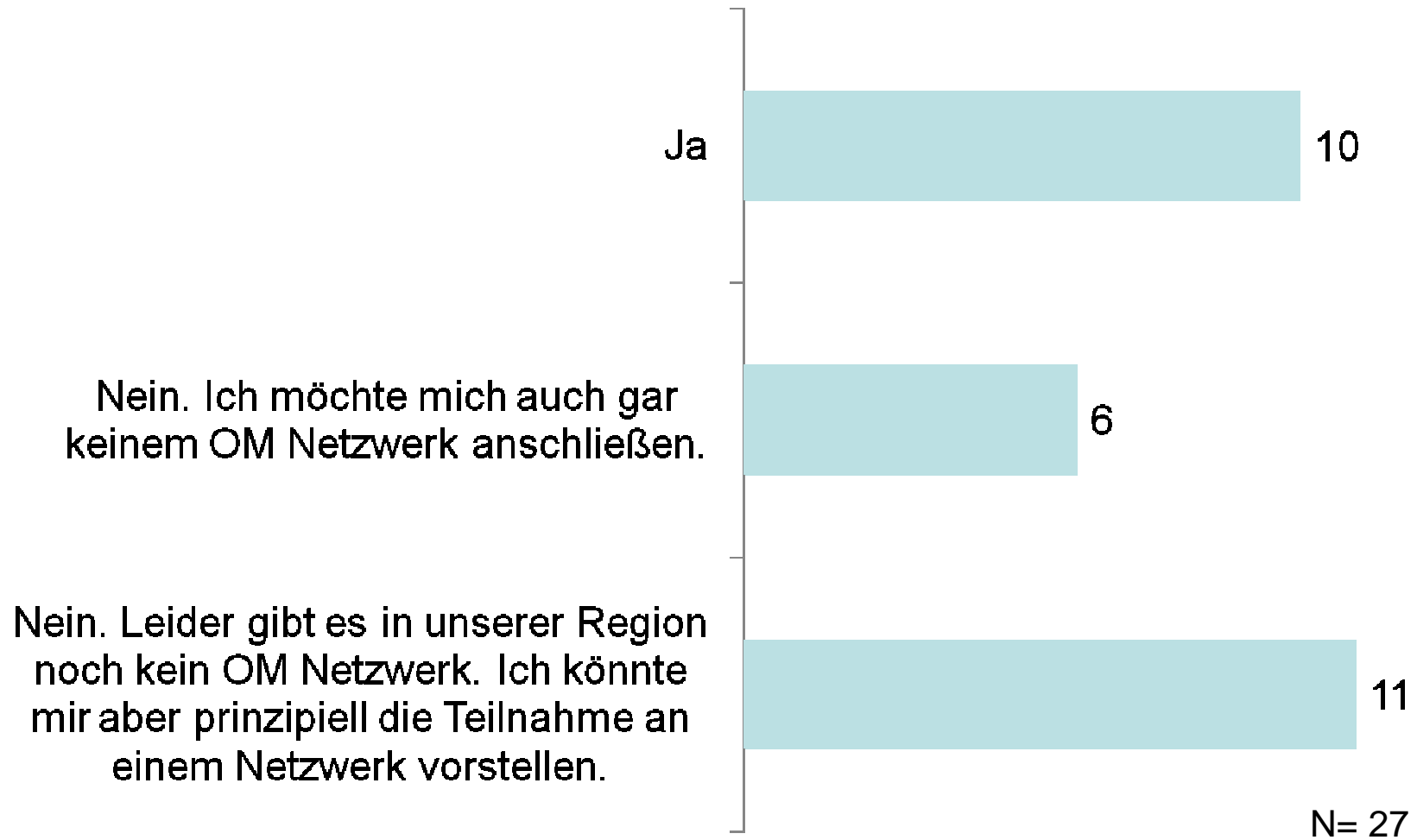
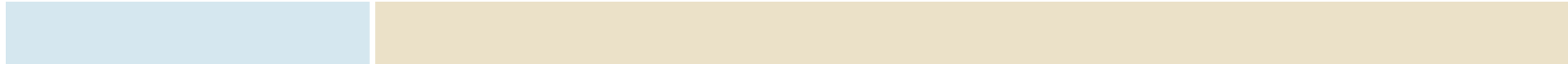
### 13. An welchen Veranstaltungen im Rahmen der Offensive Mittelstand nehmen Sie gar nicht/sporadisch/regelmäßig teil? (Mehrfachantworten möglich)



N= 29



# 14. Sind Sie Partner eines Netzwerks der Offensive Mittelstand?



## Fazit



- Die Ergebnisse sind positiv.
- Der Check kommt gut an.
- Das Unternehmerseminar wurde positiv beurteilt.

**Überraschend ist, dass der Transfer aber eher mäßig läuft.**

# Der Fragebogen für Berater Offensive Mittelstand



## Fragebogen für Berater Offensive Mittelstand

Datum, Name \_\_\_\_\_

1. Aus welchem Grund haben Sie an der Qualifizierung zum Berater Offensive Mittelstand teilgenommen? (Mehrfachantworten möglich)

- Ich kann mich mit der Philosophie der Offensive Mittelstand identifizieren.
- Ich schätze die Qualität der Instrumente der Offensive Mittelstand.
- Ich schätze den Praxisbezug der Instrumente der Offensive Mittelstand.
- Ich möchte den Check in meinem beruflichen Alltag anwenden.
- Sonstiges \_\_\_\_\_

2. Wie sind Ihre Erfahrungen mit dem Check „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“?

- Der Check wird sehr positiv aufgenommen.
- Der Check wird überwiegend positiv aufgenommen.
- Der Check stößt auf Gleichgültigkeit.
- Der Check stößt eher auf Ablehnung, weil \_\_\_\_\_
- Der Check wird überwiegend negativ bewertet, weil \_\_\_\_\_

## Der Fragebogen für Berater Offensive Mittelstand



3. Wie oft haben Sie den Check „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“ bis jetzt bei Kundenunternehmen eingesetzt?

- Noch gar nicht.
- 1 - 5 Mal.
- 6 - 20 Mal.
- 20 - 50 Mal.
- Mehr als 50 Mal.

4. Wie oft haben Sie das Unternehmer-Seminar „Selbstbewertung Check Guter Mittelstand“ bereits durchgeführt?

- Noch gar nicht.
- 1 - 5 Mal.
- 6 - 20 Mal.
- 20 - 50 Mal.
- Mehr als 50 Mal.

## Der Fragebogen für Berater Offensive Mittelstand



5. Mit wie vielen Teilnehmern haben Sie das Unternehmer-Seminar bis jetzt insgesamt durchgeführt?

- 0 Teilnehmer.
- 1 - 5 Teilnehmer.
- 6 - 20 Teilnehmer.
- 20 - 50 Teilnehmer.
- Mehr als 50 Teilnehmer.

6. Wie waren im Durchschnitt die Reaktionen der Unternehmer auf das Seminar?

- Die Teilnehmer äußerten sich sehr positiv über das Seminar.
- Die Teilnehmer äußerten sich überwiegend positiv über das Seminar.
- Die Teilnehmer äußerten sich eher negativ über das Seminar.
- Die Teilnehmer äußerten sich überwiegend negativ über das Seminar.
- Kann ich nicht beantworten, da die Meinungen zu stark variierten.

# Der Fragebogen für Berater Offensive Mittelstand



7. Wie sehr stimmen Sie den folgenden Aussagen zu? (Bitte ankreuzen)

	Trifft absolut zu	Trifft zu	Trifft eher nicht zu	Trifft absolut nicht zu
<b>1. Inhalte</b>				
Der vermittelte Umfang der Informationen des Seminars ist genau richtig.				
Die Präsentation der Inhalte ist gelungen.				
Die zu vermittelnden Informationen sind anwendbar.				
Ein aktueller Praxisbezug ist stets gegeben.				
Die Gewichtung der Einzelthemen ist optimal.				
Der Lernzuwachs ist optimal.				
<b>2. Teilnehmerunterlagen</b>				
Die Unterlagen sind übersichtlich gestaltet.				
Die Unterlagen erleichtern es den Teilnehmern, dem Vortrag zu folgen.				
<b>3. Aktivierung</b>				
Die Einbindung der Teilnehmer in den Seminarablauf ist optimal.				
Die Aufgabe ist sehr praxisorientiert.				
Der Schwierigkeitsgrad der Aufgabe ist optimal.				
Der Zeitaufwand zur Bearbeitung der Aufgabe ist völlig ausreichend.				

## Der Fragebogen für Berater Offensive Mittelstand



8. Welche Art von Unternehmen haben im Durchschnitt an dem Unternehmer-Seminar „Selbstbewertung Check Guter Mittelstand“ teilgenommen?

- Eher kleine Unternehmen (1-9 Beschäftigte)
- Eher mittelgroße Unternehmen (10-499 Beschäftigte)
- Eher große Unternehmen (500 und mehr Beschäftigte)

9. Haben Sie Verbesserungsvorschläge für das Unternehmer-Seminar „Selbstbewertung Check Guter Mittelstand“?

---

---

# Der Fragebogen für Berater Offensive Mittelstand



10. Haben Sie Veranstaltungen geplant oder bereits durchgeführt, bei denen auf die Offensive Mittelstand hingewiesen wird/wurde? (Zeitraum 2010 bis 2012)

Ja.

Datum	Name der Veranstaltung	Anzahl Teilnehmer	Hinweis durch Flyer, Plakate, Roll-Ups	Hinweis im Rahmen der Vorträge

Nein.



# Der Fragebogen für Berater Offensive Mittelstand



11. In welcher Form machen Sie auf die Offensive Mittelstand und deren Instrumente aufmerksam? (Mehrfachantworten möglich)

- Ich empfehle den Check meinen Kunden.
- Ich arbeite zusammen mit meinen Kunden den Check durch.
- Ich mache auf meiner Homepage auf die Offensive aufmerksam.
- Ich mache in meinen Newslettern auf die Offensive aufmerksam.
- Bei mir liegen Flyer der Offensive aus.
- Ich empfehle den Check meinen Geschäftspartnern.
- Ich mache auf meinen Geschäftspapieren Werbung für die Offensive.
- Sonstiges \_\_\_\_\_

12. In welcher Art haben Sie den Check „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“ im Unternehmen eingesetzt?

- Einstieg in die Beratung
- Anlass zum Gespräch
- Als Ergänzung weiterer Instrumente
- Sonstiges \_\_\_\_\_

## Der Fragebogen für Berater Offensive Mittelstand



13. An welchen Veranstaltungen im Rahmen der Offensive Mittelstand nehmen Sie grundsätzlich teil? (Bitte ankreuzen)

Veranstaltung	Häufigkeit		
	Gar nicht	Sporadisch	Regelmäßig
Plenumsitzungen der Offensive Mittelstand			
Arbeitsgruppe Transfer			
Arbeitsgruppe Marketing			
Sonstige Arbeitsgruppen			
Transferveranstaltungen der Offensive Mittelstand			
Veranstaltungen anderer Partner der Offensive Mittelstand, bei denen auf die Offensive oder deren Instrumente hingewiesen wird			

# Der Fragebogen für Berater Offensive Mittelstand



14. Sind Sie Partner eines Netzwerks der Offensive Mittelstand?

Ja.

Name des Netzwerks: \_\_\_\_\_

Nein. Ich möchte mich auch keinem Offensive Mittelstand Netzwerk anschließen.

Nein. Leider gibt es in unserer Region noch kein Offensive Mittelstand Netzwerk. Ich könnte mir aber prinzipiell die Teilnahme an einem Netzwerk vorstellen.

15. Anregungen/Wünsche an die Offensive Mittelstand

---

---

---

---