



OFFENSIVE MITTELSTAND
GUT FÜR DEUTSCHLAND



Beschlossen auf dem Plenum der Offensive Mittelstand am 11.12.2012 in Berlin

Kriterien für die Bildung und die Arbeit von Netzwerken der Offensive Mittelstand

Die Vielfalt der Netzwerke der Offensive Mittelstand ist eine entscheidende Grundlage für ihre Wirksamkeit und die Weiterentwicklung der Netzwerke selbst und der Offensive Mittelstand insgesamt. Die Arbeit der Netzwerke zielt vor allem darauf, Unternehmen zu erreichen und einzubinden.

Die folgenden Kriterien sollen den regionalen und fachlichen Netzwerken einen möglichst großen Handlungsspielraum ermöglichen. Gleichzeitig bilden sie einen Rahmen, um mögliche Konflikte zu vermeiden. Die folgenden Kriterien konkretisieren und erläutern den Punkt „Offensive-Mittelstands-Netzwerke“ der Grundprinzipien der „Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland“.

Rahmenbedingungen

Ein regionales oder fachliches Netzwerk der Offensive Mittelstand erfüllt folgende Kriterien:

- Ein neues Netzwerk stellt zur Anerkennung eines regionalen oder fachlichen Netzwerks der Offensive Mittelstand einen Antrag beim Leitungskreis. Dabei beschreibt das Netzwerk die Region bzw. das fachliche Thema in dem es tätig sein will, sowie seine Ziele und seine Vorgehensweise.
- Es erkennt die Leitgedanken der Offensive Mittelstand an.
- Es arbeitet auf der Basis der „Grundprinzipien der „Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland“ (Link)
- Es hilft mit, die Referenzinstrumente der Offensive Mittelstand umzusetzen (INQA-Unternehmenscheck sowie die weiteren Instrumente zur Umsetzung einzelner Aspekte des INQA-Unternehmenschecks)
- Es besteht aus mindestens drei Partnern (im Sinne der „Grundsätze der Zusammenarbeit“).
- Es vertritt nicht einseitig die Interessen einzelner Partner und handelt nicht gegen die Interessen einzelner Partner der Offensive Mittelstand.
- Es informiert das Plenum der Offensive Mittelstand über die Arbeit des Netzwerkes (persönlich durch Partner oder schriftlich) und die darin entwickelten Ergebnisse und trägt damit zur Weiterentwicklung der Offensive Mittelstand bei.
- Es informiert seine Netzwerkpartner über die Aktivitäten der Offensive Mittelstand.
- Es ist bereit, mit anderen regionalen und fachlichen Netzwerken der Offensive Mittelstand zusammenzuarbeiten. In keinem Fall darf es zur Konkurrenz der Netzwerke untereinander kommen, da es der Offensive Mittelstand immer um die gemeinsame Unterstützung der mittelständischen Unternehmen durch die Kooperation aller Partner geht.
- Regionale und fachliche Netzwerke der Offensive Mittelstand sind offen für alle Partner der Offensive Mittelstand und versuchen vor Ort oder im Themenfeld weitere Partner hinzu zu gewinnen. Ein geschlossenes Netzwerk kann kein regionales oder fachliches Netzwerk der Offensive Mittelstand sein und kann ausschließlich den Status eines Partners erhalten.
- Es kann in jeder Region/jedem Fachgebiet nur ein regionales/fachliches Netzwerk der Offensive Mittelstand geben. Im Konsens und in Abstimmung kann es innerhalb einer größeren Region/größeren Fachgebietes eines Netzwerkes auch kleine lokale/fachliche

Netzwerke geben. Kommt es zu keiner Einigung, wird der Leitungskreis der Offensive-Mittelstand zur Klärung hinzugezogen und entscheidet, falls keine Einigung erzielt wird.

Es ist möglich, dass das Plenum der Offensive Mittelstand auf Vorschlag der Leitung, einem Netzwerk der Offensive Mittelstand die Berechtigung entzieht, sich Offensive Mittelstands-Netzwerk zu nennen. Ein zu den Grundprinzipien der Offensive Mittelstand widersprüchliches Handeln führt zum Entzug der Berechtigung sich Offensive-Mittelstands-Netzwerk zu nennen.

Handlungsrahmen für ein Regionales oder fachliches Netzwerk der Offensive Mittelstand

Ein Regionales Netzwerk der Offensive Mittelstand:

- handelt und beschließt in eigener Verantwortung unter Berücksichtigung der oben beschriebenen grundlegenden Rahmenbedingungen
- sollte einen eigenen Namen führen, in dem der Bezug zur Region oder zum Fachthema deutlich wird. Wird der Bezug zur Offensive Mittelstand im Namen des Netzwerkes nicht deutlich, macht das Netzwerk öffentlich deutlich, dass es auch ein Partnernetzwerk der Offensive Mittelstand ist – durch Führen des Partner-Logos auf der Homepage.
- tagt mindestens zweimal im Jahr.
- wird von der Offensive Mittelstand im Rahmen der Möglichkeiten unterstützt (zum Beispiel zur Verfügung Stellung der Medien der Offensive Mittelstand, Vermittlung von regionalen Vertretern der nationalen Partner, Synergien zu anderen Netzwerken; einvernehmliche Nennung der Partner der Regionalen Netzwerke auf der Partnerliste der Offensive Mittelstand).
- Die Netzwerke stimmen Ihre Aktivitäten untereinander ab, falls es zu Überschneidungen kommen sollte. Die Netzwerke handeln in allen Fragen der Offensive Mittelstand im Konsens und unterstützen sich gegenseitig. Übergeordnetes Ziel ist es grundsätzlich, dass die Ziele der Offensive Mittelstand abgestimmt gemeinsam umgesetzt werden.
- Entstehende Fragen und Probleme klären die Netzwerke untereinander. Kommt es zu keiner Einigung wird der Leitungskreis der Offensive-Mittelstand zur Klärung hinzugezogen und entscheidet, falls keine Einigung erzielt wird. Der Leitungskreis wird dies dem Plenum mitteilen.