



Offensive Mittelstand Schwerpunktaktion Wirtschaftsförderung Berlin, 30.04.2013

Prof. Dr. Kruse/Achim Sieker
Mitglieder des Leitungskreises der Offensive Mittelstand

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Im Rahmen der Initiative:



Projektträger:



Agenda



1. Warum die Schwerpunktaktion?
2. Wie können WiFö´s von der OM profitieren?
3. Welche Instrumente stellen die OM WiFö´s zur Verfügung?
4. Wie können sich WiFö´s in der OM engagieren?
5. Wie unterstützt die OM Berater bei der Ansprache von Wifö´s?
6. Perspektiven

1. Warum die Schwerpunktaktion?



- “ Ziel der OM ist es, die Philosophie, Ideen und Instrumente in die Fläche zu tragen%o
- “ Dafür soll künftig jedes Jahr ein bedeutsamer Transferpartner im Rahmen einer Schwerpunktaktion durch die Offensive und deren Partner noch stärker motiviert und unterstützt werden.
- “ Für das Jahr 2013 wurden dafür WiFö´s ausgewählt.

1. Warum WiFö´s im Jahre 2013?



1. WiFö´s haben direkten Draht zu Unternehmen (etwa durch Ansiedlungs- und Förderberatung).
2. WiFö´s sind in der Regel interessiert an neuen Themen, denn sie müssen sich gegenüber Träger und Unternehmen legitimieren.
3. Die OM hat bereits positive Erfahrung mit WiFö´s gemacht; es fehlt einzig eine flächendeckende Ansprache.

Ziel ist es, durch die Ansprache von Beratern flächendeckend WiFö´s zu gewinnen; das lohnt sich auch für Berater, denn Sie erweitern dadurch Ihr Netzwerk und erhalten ggf. über die WiFö´s wiederum selbst Zugang zu Unternehmen.

1. Rückblick: Bereits gewonnen WiFö's und durchgeführte Aktivitäten



- “ WiFö Kreis Lippe: regelmäßige Veranstaltungen seit 2009; Partner im regionalen Netzwerk OWL
- “ WiFö Stadt und Kreis Stuttgart: mehrere Veranstaltungen; Partner der Offensive Mittelstand und des regionalen Netzwerks
- “ WiFö's Kreise Heinsberg & Euskirchen, Städte Viersen, Willich, Meerbusch, Mönchengladbach, Neuss: WiFö-Schulungen, gemeinsame Veranstaltungen, Berichterstattung über OM
- “ Gemeinsame Veranstaltungen mit Regionalagenturen in NRW (Aachen, OWL): Vorträge, gemeinsame Durchführung Unternehmerseminar

Seitens der OM erfahren wir gegenwärtig bereits viel Unterstützung durch WiFö's, insbesondere auf regionaler Ebene! Dieses positive Umfeld sollten wir nutzen!

1. Rückblick: Bereits gewonnen WiFö's und durchgeführte Aktivitäten



Praxisbeispiel:
Berater der Offensive Mittelstand / von Beraternetzwerk.de bei einer Veranstaltung der Wirtschaftsförderung Viersen (in der Mitte auf dem Tisch: der Check Mittelstand).

1. Rückblick: Bereits gewonnen WiFö's und durchgeführte Aktivitäten



Praxisbeispiel:

Claus Heitzer als Referent der Offensive Mittelstand mit der Leiterin der Wirtschaftsförderung, Iris Poth, bei einer Veranstaltung der Wirtschaftsförderung im Kreis Euskirchen.



1. Rückblick: Bereits gewonnen WiFö's und durchgeführte Aktivitäten



22

Beraternetzwerk.de®
Gute Berater finden



Jost Gödde und Claus Heitzer mit ihrer Schatztruhe

mer, die einen Berater oder Coach suchen. Hierin wird Jost Gödde als „Berater für Unternehmensführung + Strategie“ geführt. Wenn Gödde und Heitzer gemeinsam als Spezialisten zum Einsatz kommen, nehmen sie häufig eine Schatztruhe mit. „Sie gilt gewissermaßen als Metapher und soll transportieren, dass in jedem Unternehmen verborgene Schätze liegen, die gehoben werden können.“ Deshalb befinden sich in der realistischen und massiven Truhe Gegenstände, die für elf verschiedene Themen stehen. Ein Knobelwürfel symbolisiert die notwendige Analyse, Euroscheine erinnern an mögliche Einsparungen, die Diskette verbildlicht die Notwendigkeit der Medien, ein Handy die unerlässliche Kommunikation und Dinosaurier sowie Küken machen deutlich, dass sowohl die Erfahrungen der älteren Arbeitnehmer, als auch die Innovationsbereitschaft der Jugend genutzt werden müssen.

Für Jost Gödde und Claus Heitzer stehen die Belange des Klein- und Mittelstands im Mittelpunkt. „Wir wollen Hilfe zur Selbsthilfe leisten.“ Vertrauen sei ebenso wichtig, wie ein Bestärken der vorhandenen Fähigkeiten. Obwohl interessierte Unternehmer auf der Homepage der Offensive Mittelstand eine Check-Liste als Selbstbewertung herunterladen können, empfehlen die Spezialisten mit langjährigen und vielfältigen Branchenkenntnissen eine professionelle Beratung. „Manchmal ist es besser, einen neutralen Berater zu Rate zu ziehen, der die

Kurskorrektur als Chance

TrimPur Mittelstandsberatung und das Beraternetzwerk verhelfen zu nachhaltigem Mehrwert



ESF-Förderprogramm "unternehmensWert: Mensch" gestartet

Vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels und der demographischen Entwicklung verschärft sich der Wettbewerb um die am besten geeigneten Arbeitnehmer.

Mit dem jetzt gestarteten ESF-Förderprogramm "unternehmensWert: Mensch" des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales sollen Unternehmen für die Thematik sensibilisiert und bei der Entwicklung einer geeigneten Personalpolitik unterstützt werden. Aktiv gefördert werden außerdem Unternehmen, die bereits zukunftsweisende Schritte unternommen haben.

Um zum bestehenden Länderprogramm "Potenzialberatung" eine bessere Trennschärfe zu erzielen, wurde hier zwischen Bund und Land ein Sonderweg vereinbart. Für die Umsetzung von "unternehmensWert: Mensch" in NRW sollen demnach Unternehmen gefördert werden, die bislang über das Förderinstrument "Potenzialberatung" des Landes nicht in gewünschtem Maße erreicht werden konnten.

Weitere Informationen zum Förderprogramm sind auch erhältlich unter <http://www.offensive-mittelstand.de>

Praxisbeispiele:
Veröffentlichungen der Wirtschaftsförderungen Meerbusch bzw. Mönchengladbach zu den Aktivitäten und Instrumenten der Offensive Mittelstand



1. Rückblick: Bereits gewonnen WiFö's und durchgeführte Aktivitäten



Praxisbeispiel:
Pressegespräch bei WGZ Waage in Detmold mit dem Parlamentarischen
Staatssekretär Dr. Brauksiepe

2. Wie können WiFö´s von der OM profitieren?



Zunächst: WiFö´s/OM haben das gleiche Ziel: Unternehmen zukunftsfähig zu machen!

WiFö´s:

- “ erhalten mit dem **Unternehmenscheck** eine bewährte Praxishilfe, mit dem sie zusätzliche attraktive Serviceleistungen in Ihrer Region anbieten können.
- “ können **fertige und erprobte Transferkonzepte** etwa für eigene Informationsveranstaltungen und Seminare nutzen.
- “ können sich als Partner der OM auf ein **dichtes Netzwerk von bundesweit und regional aktiven Partnern** stützen.
- “ können das Netzwerk der **autorisierten Berater der OM zur Unterstützung** heranziehen. Dieses Angebot wird durch die Verknüpfung mit Beratungsförderungsprogrammen (z.B. Modellprogramm unternehmensWert:Mensch) noch interessanter.

3. Welche Instrumente stellen die OM WiFö's zur Verfügung?



- “ INQA-Unternehmenscheck „Guter Mittelstand“ kann als eigene Druckauflage auch mit dem Logo der Wirtschaftsförderung erscheinen!
- “ INQA-Check „Gute Personalführung“
- “ Konzepte für gemeinsame Info-Veranstaltungen und Seminaren zum INQA-Unternehmenscheck.
- “ Beraterdatenbank der Autorisierten Berater der Offensive Mittelstand
- “ Künftige, sich in Planung oder Umsetzung befindliche Instrumente (z.B. Check Innovation).

4. Wie können sich WiFö´s in der OM engagieren? (I)



Durch:

- “ Nutzung und Verbreitung des Checks (etwa durch Veranstaltungen oder durch das fertig konzipierte Unternehmerseminar),
- “ Mitarbeit in den regionalen Netzwerken der OM,
- “ Zusammenarbeit mit Erstberatungsstellen des Modellprogramms **UnternehmensWert:Mensch**%,
- “ Information über die Aktivitäten der OM im Newsletter bzw. auf den Internet-Seiten der WiFö´s (Mustertexte sind vorhanden!),
- “ die gemeinsame Durchführung von Unternehmerseminaren mit den autorisierten Beratern der OM.

4. Wie können sich WiFö´s in der OM engagieren? (II)



Durch:

- “ Unterstützung der OM durch eine Partnerschaft,
- “ die Durchführung von gemeinsamen Informationsveranstaltungen mit der OM,
- “ Einbindung der OM bei Veranstaltungen der WiFö (z.B. mit einem Infostand oder Vortrag),
- “ die Schulung Ihrer Firmenbetreuer zu den Instrumenten der OM.

Die Unterstützungsmöglichkeiten sind vielfältig! Es kann auch mit kleinen, d.h. nicht aufwändigen Maßnahmen begonnen werden!

5. Wie unterstützt die OM Berater bei der Ansprache von WiFö's



Seitens der Offensive:

- “ Unterstützen wir gern, wenn Texte oder Druckvorlagen für Instrumente benötigt werden,
- “ Stehen mit Tipps und ggf. auch Referenten für Veranstaltungen zur Verfügung,
- “ Entwickeln wir eine Broschüre für die Ansprache von WiFö's (Erscheint im Sommer dieses Jahres),
- “ Findet eine Tagung im Kongress-Zentrum der Lipperlandhalle am 09.07.2013 in Lemgo statt, die sich schwerpunktmäßig an WiFös wendet!
- “ Planen wir auf den Verband der Wirtschaftsförderer zuzugehen!

Falls Sie als Berater Unterstützung bei der Ansprache benötigen, sprechen Sie uns an!

6. Perspektiven



Seitens der Offensive:

- “ Erhoffen wir uns durch die Gewinnung von WiFös weitere Impulse für die Verbreitung unserer Philosophie, Ideen und Instrumente.
- “ Insbesondere durch die Genese von WiFö´s und Beratern erhoffen wir uns einen verstärkten Transfer.

Kontakt/Ansprechpersonen



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Prof. Dr. Oliver Kruse
kruse@fhm-impl.de
Tel. 0174-3475510

Achim Sieker
Achim.Sieker@bmas.bund.de
Tel. 0228 99 527 2421