

Alleinstellungsmerkmale der regionalen Netzwerke der Offensive Mittelstand



Achim Sieker



OFFENSIVE MITTELSTAND
GUT FÜR DEUTSCHLAND



Wachstum der Offensive Mittelstand und weiterer INQA-Netzwerke

- Ausdruck des Selbstverständnisses und der gemeinsamen Ziele der Netzwerkpartner nach „Außen“
- Definition von Nahtstellen zu bestehenden anderen Netzwerken. Vermeidung von Konflikten
- Argumente für bestehende „Nicht-“ INQA-Netzwerke, sich der Offensive Mittelstand zu öffnen, anzuschließen
- Argumente für die Akquise weiterer Partner in der Region
- Öffentlichkeitsarbeit

- ➔ Handlungsbedingungen für gute Mittelständler
In der Region fördern
- ➔ Energien und Angebote für eine wirkungsvolle
Unterstützung des Mittelstands bündeln
- ➔ Offen für alle Personen und Institutionen, die
diese Ziele verfolgen und Grundprinzipien
anerkennen
- ➔ Zielgruppe: Primär „Multiplikatoren“

**Grundidee: INQA-Unternehmenscheck als
Basis für die Koordination und Kooperation
der Partner**

- ➔ Partner stellen Ihre Beiträge zur Untersetzung des Checks vor
- ➔ Die Partner machen Ihre eigenen Grenzen und daraus resultierenden Kooperationsbedarfe deutlich
- ➔ Partner entwickeln gemeinsame Angebote und stellen diese auch als Netzwerkangebot dar.
- ➔ Netzwerkpartner sprechen gezielt weitere Regionale Partner zur Ergänzung des Angebotsspektrums an.

Vorteile der Einbettung in die Bundesinitiative



- Nutzung des INQA-Unternehmenschecks als bundesweit anerkannten Referenzstandards
- Unterstützung und Erfahrungsaustausch:
- Überwindung regionaler Beschränkungen: Möglichkeiten, Vorschläge und Probleme unkompliziert auf Bundesebene vorzubringen
- Sensorenfunktion: Direkte Einbindung regionaler Anliegen in aktuelle Entwicklungen und Projekte der Bundesebene
- Erweiterung der Möglichkeiten zur Öffentlichkeitsarbeit: Homepage, Veranstaltungen (z.B. INQA-Regionalforen), Materialien