



OFFENSIVE MITTELSTAND
GUT FÜR DEUTSCHLAND



Beschlossen auf dem Plenum der Offensive Mittelstand am 31.10.2014 in Berlin

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

Die Vielfalt der Netzwerke und Fachgruppen 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 und Fachgruppen zielt vor allem darauf, Unternehmen zu erreichen und einzubinden und die Kooperation der Partner dabei zu fördern..

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

Rahmenbedingungen

Ein regionales Netzwerk und eine Fachgruppe der Offensive Mittelstand erfüllt folgende Kriterien:

- Ein neues Netzwerk stellt zur Anerkennung eines regionalen Netzwerks oder einer Fachgruppe der Offensive Mittelstand einen Antrag beim Leitungskreis. Dabei beschreibt das Netzwerk die Region in der es und die Fachgruppe das Thema in dem sie tätig sein will, sowie die Ziele und die Vorgehensweise.
- Neue Netzwerke und Fachgruppen werden beim Leitungskreis beantragt und stellen sich anschließend auf der AG Transfer vor. Auf Vorschlag der AG Transfer und des Leitungskreises stellt sich das Netzwerk bzw. die Fachgruppe dem Plenum vor. Das Plenum stimmt über die Anerkennung ab.
- Das Netzwerk bzw. die Fachgruppe
 - ist für alle Partner offen und erhebt keine Mitgliedsbeiträge. Fördermitgliedschaft im Sinne eines Sponsorings über einen freiwilligen Unterstützungsbeitrag ist möglich.
 - besteht aus mindestens drei Partnern (im Sinne der „Grundsätze der Zusammenarbeit“) wobei einer der drei Partner eine öffentliche Institution ist.
 - erkennt den INQA-Unternehmenscheck „Guter Mittelstand“ als Qualitätsstandard und inhaltliche Grundlage der Offensive Mittelstand an.
 - arbeitet auf der Basis der „Grundprinzipien der „Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland“ (Link).
 - hilft mit, die Referenzinstrumente der Offensive Mittelstand sowie die Instrumente der INQA-Instrumentenfamilie umzusetzen (INQA-Unternehmenscheck sowie die weiteren Instrumente zur Umsetzung einzelner Aspekte des INQA-Unternehmenschecks)
 - zielt immer darauf, die Gemeinsamkeit und die Kooperation der Partner in der direkten Unterstützung der kleinen und mittelständischen Unternehmen herzustellen und zu fördern.
 - Sieht als zentrale Aufgabe, die Verbände und intermediären Organisationen in der Region zu gewinnen und zu gemeinsamen Handeln in der Unterstützung der kleinen und mittleren Unternehmen zu bewegen..
 - vertritt nicht einseitig die Interessen einzelner Partner und handelt nicht gegen die Interessen einzelner Partner der Offensive Mittelstand.

- Arbeitet im Konsens der Partner der Offensive Mittelstand insgesamt und der Partner im Netzwerk / in der Fachgruppe.
- Das Netzwerk / die Fachgruppe informiert das Plenum der Offensive Mittelstand einmal jährlich über die Aktivitäten des Netzwerkes (persönlich durch Partner oder schriftlich) und die darin entwickelten Ergebnisse und trägt damit zur Weiterentwicklung der Offensive Mittelstand bei.
- Netzwerke und Fachgruppen informieren ihre Partner über die Aktivitäten der Offensive Mittelstand.
- Alle Netzwerke und Fachgruppen sind bereit, mit anderen regionalen Netzwerken und Fachgruppen der Offensive Mittelstand und anderen Netzwerken der Initiative Neue Qualität der Arbeit (auf Grundlage der „Kriterien für die Zusammenarbeit regionaler Netzwerke von INQA-Netzwerken“) zusammenzuarbeiten.
- Regionale Netzwerke und Fachgruppen 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 bzw. eine geschlossene Fachgruppe kann kein regionales Netzwerk oder Fachgruppe der Offensive Mittelstand sein und kann ausschließlich den Status eines Partners erhalten.
- Es kann in jeder Region/jedem Fachgebiet nur ein regionales Netzwerk bzw. eine Fachgruppe der Offensive Mittelstand geben. Im Konsens und in Abstimmung kann es innerhalb einer größeren Region/größeren Fachgebietes auch kleine regionale Netzwerke bzw. Fachgruppen geben.
- Die Netzwerke sollten möglichst nach dem Prinzip aufgebaut werden: Je kleiner die Region, desto direkter die Ansprache und die Möglichkeit zur Aktivierung.
- In keinem Fall darf es zur Konkurrenz der Netzwerke / Fachgruppen untereinander kommen, da es der Offensive Mittelstand immer um die gemeinsame Unterstützung der mittelständischen Unternehmen durch die Kooperation aller Partner geht. 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 / einer Fachgruppe der Offensive Mittelstand die Berechtigung entzieht, sich Offensive Mittelstands-Netzwerk / Fachgruppe zu nennen. Ein zu den Grundprinzipien“ der Offensive Mittelstand sowie diesen „Kriterien für die Bildung und die Arbeit von Netzwerken und Fachgruppen der Offensive Mittelstand“ widersprüchliches Handeln führt zum Entzug der Berechtigung sich Offensive-Mittelstands-Netzwerk bzw. -Fachgruppe zu nennen.

Handlungsrahmen für ein Regionales oder fachliches Netzwerk der Offensive Mittelstand

Ein Regionales Netzwerk bzw. eine Fachgruppe 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 / der Fachgruppe nicht deutlich, macht das Netzwerk / die Fachgruppe öffentlich deutlich, dass es auch ein Partnernetzwerk der Offensive Mittelstand ist – durch Führen des Partner-Logos auf der Homepage.
- benennt eine oder mehrere Personen, die als Ansprechpartner des Netzwerkes / der Fachgruppe zur Verfügung stehen.
- 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 / der Fachgruppen auf der Partnerliste der Offensive Mittelstand).

- Die Netzwerke / Fachgruppen stimmen Ihre Aktivitäten untereinander ab, falls es zu Überschneidungen kommen sollte. Die Netzwerke / Fachgruppen handeln im Konsens und unterstützen sich gegenseitig. Übergeordnetes Ziel ist es grundsätzlich, dass die Ziele der Offensive Mittelstand abgestimmt und gemeinsam umgesetzt werden.
- Entstehende Fragen und Probleme klären die Netzwerke / Fachgruppen 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.