



Diskurs zum Konzept der OM-Arbeit der regionalen Netzwerke

Erste Gedanken und Impulse des OM-Leitungskreises
08.11.2018 – Plenum Berlin

Ausgangssituation

- ➔ Es gibt fast flächendeckend regionale OM-Netzwerke.
- ➔ Die OM-Netzwerke haben sehr unterschiedliche Qualität und treffen auf sehr unterschiedliche Bedingungen.
- ➔ Die OM-Netzwerke bearbeiten teilweise eine zu großen räumlichen Bereich. Erfahrung: Je überschaubarer die Region, um so eher fühlen sich Partner angesprochen.
- ➔ Es gibt fast überall regionale Netzwerke, in denen Partner der OM arbeiten, die aber bisher keine Verbindung zu den Möglichkeiten der OM sehen (und oft so immer wieder von vorne beginnen).
- ➔ Daraus ergab sich die Idee des OM-Botschafterkonzeptes (Dr. Achim Loose).

Konzept regionale Netzwerke

Ergebnisse der Diskussionen aus dem Leitungskreis
und der AG Transfer



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

- ➔ **OM-Netzwerkkonzept erweitern:** Nicht mehr quantitativ aus OM-Sicht denken („Wir sind überall vertreten“) sondern qualitativ („Wie können wir zusammen die KMU besser erreichen“).

Konzept regionale Netzwerke

Ergebnisse der Diskussionen aus dem Leitungskreis
und der AG Transfer



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

- ➔ **OM-Netzwerkkonzept erweitern:** Nicht mehr quantitativ aus OM-Sicht denken („Wir sind überall vertreten“) sondern qualitativ („Wie können wir zusammen die KMU besser erreichen“).
- ➔ Bedingungen schaffen in denen die **bestehenden OM-Netzwerke** gestärkt werden, und die OM-Partner die Möglichkeiten besser nutzen.
„Wir“-Gedanken in den bestehenden OM-Netzwerke stärken – dadurch auch stärker intermediäre Organisationen in den Regionen einbinden.

Konzept regionale Netzwerke

Ergebnisse der Diskussionen aus dem Leitungskreis
und der AG Transfer



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

- ➔ **OM-Netzwerkkonzept erweitern:** Nicht mehr quantitativ aus OM-Sicht denken („Wir sind überall vertreten“) sondern qualitativ („Wie können wir zusammen die KMU besser erreichen“).
- ➔ Bedingungen schaffen in denen die **bestehenden OM-Netzwerke** gestärkt werden, und die OM-Partner die Möglichkeiten besser nutzen.
„Wir“-Gedanken in den bestehenden OM-Netzwerke stärken – dadurch auch stärker intermediäre Organisationen in den Regionen einbinden.
- ➔ Aber: Parallelstrukturen vermeiden, **andere bestehende regionale Netzwerke** stärken und OM-Gedanken nahe bringen.
(OM-Gedanken: vorhandene Potenziale wirkungsvoller gemeinsam in der Region nutzen, Kooperieren in der Region, „Wir-Möglichkeiten“ der OM nutzen, abgestimmte Standards nutzen, Qualität der Unterstützung gemeinsam verbessern)

Konzept regionale Netzwerke

Ergebnisse der Diskussionen aus dem Leitungskreis
und der AG Transfer



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

- ➔ Die OM Partner stärker sensibilisieren, in den OM-Netzwerken mit zu machen - dazu muss **der Nutzen deutlicher** werden.

Konzept regionale Netzwerke

Ergebnisse der Diskussionen aus dem Leitungskreis
und der AG Transfer



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

- ➔ Die OM Partner stärker sensibilisieren, in den OM-Netzwerken mit zu machen - dazu muss **der Nutzen deutlicher** werden.
- ➔ Die OM Partner stärker sensibilisieren, in anderen **bestehenden Netzwerken die OM Philosophie** und Aktivitäten mit zu **transportieren** (Im Sinne: „Wir haben bereits viel miteinander entwickelt – nutzen wir es.“).

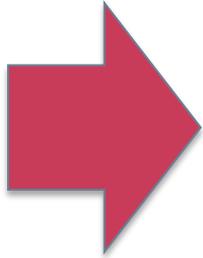
Konzept regionale Netzwerke

Ergebnisse der Diskussionen aus dem Leitungskreis
und der AG Transfer



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND



Überlegen, wie die Aufgabe, „den OM-Gedanken in den Regionen fördern und damit eine wirkungsvolle Zusammenarbeit in den Regionen“, wirkungsvoller in die Köpfe der Beteiligten kommt, um **gemeinsam entwickelte Möglichkeiten besser zu nutzen**.

Was benötigen die Partner, um die gemeinsam entwickelten Möglichkeiten selber besser wahr zu nehmen.

Anmerkungen zum Botschafter-Konzept



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

Auslöser des Netzwerkdiskurses:

Das „Statthalter/Botschafter“-Konzept von Dr. Loose“

Guter Ansatz, Überlegungen von Leitungskreis und AG Transfer dazu:

- ➔ Eigentlich wäre die Funktion des Botschafters eine Rolle, die jeder Partner einnehmen sollte.
- ➔ Trotzdem müssten wir die OM Partner stärker sensibilisieren, in anderen bestehenden Netzwerken die OM Philosophie und Aktivitäten mit zu transportieren.
- ➔ Problem der Auswahl, Qualifizierung und Qualitätssicherung. Ggf. hoher Aufwand - „Bürokratiegefahr“.
- ➔ Einzelne Berater bekommen eine Funktion, die ihnen eine herausstellende Bedeutung gegenüber anderen Beratern gibt.

Vorschläge: Was können wir tun, um gemeinsame Netzwerkarbeit zu verbessern?

Ergebnisse der Diskussionen aus dem Leitungskreis und der AG Transfer



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

- ➔ **Gemeinsame Aktion und kontinuierliche Aktivität**, damit die intermediären Partnerorganisationen die „Wir-Möglichkeiten“ der OM besser wahrnehmen und nutzen können.

Vorschläge: Was können wir tun, um gemeinsame Netzwerkarbeit zu verbessern?

Ergebnisse der Diskussionen aus dem Leitungskreis und der AG Transfer



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

- ➔ **Gemeinsame Aktion und kontinuierliche Aktivität**, damit die intermediären Partnerorganisationen die „Wir-Möglichkeiten“ der OM besser wahrnehmen und nutzen können.
- ➔ Die intermediären **Partnerorganisationen** brauchen dazu **Hilfen**, die sie **selbst nutzen** und an ihre Regionalstellen/Berater weitergeben
 - ➔ Argumentarien/Foliensätze für Partner: Hilfsmittel für ihre Berater, um die Philosophie der Kooperation besser verdeutlichen zu können.
 - ➔ Regelmäßiger Infodienst für Partner: Partnerorganisationen müssten den Beratern einfacher sagen können, was die OM bietet und was sie entsprechend in bestehenden und anderen Netzwerken nutzen und tun können.
 - ➔ Beispiel-Broschüre: Was macht ein regionales Netzwerk erfolgreich? Was bringt es einem zentralen Partner? am Beispiel OM-NW Lübeck-West-Mecklenburg (aus Projekt LoB-in- Aktion)

Vorschläge: Was können wir tun, um gemeinsame Netzwerkarbeit zu verbessern?

Ergebnisse der Diskussionen aus dem Leitungskreis und der AG Transfer



OFFENSIVE
MITTELSTAND

GUT FÜR DEUTSCHLAND

- ➔ **Gemeinsame Aktion und kontinuierliche Aktivität**, damit die intermediären Partnerorganisationen die „Wir-Möglichkeiten“ der OM besser wahrnehmen und nutzen können.
- ➔ Die intermediären **Partnerorganisationen** brauchen dazu **Hilfen**, die sie **selbst nutzen** und an ihre Regionalstellen/Berater weitergeben
 - ➔ Argumentarien/Foliensätze für Partner: Hilfsmittel für ihre Berater, um die Philosophie der Kooperation besser verdeutlichen zu können.
 - ➔ Regelmäßiger Infodienst für Partner: Partnerorganisationen müssten den Beratern einfacher sagen können, was die OM bietet und was sie entsprechend in bestehenden und anderen Netzwerken nutzen und tun können.
 - ➔ Beispiel-Broschüre: Was macht ein regionales Netzwerk erfolgreich? Was bringt es einem zentralen Partner? am Beispiel OM-NW Lübeck-West-Mecklenburg (aus Projekt LoB-in- Aktion)

Was ist sinnvoll, was können wir tun?