

Attraktivität und Zukunftsfähigkeit meiner Beratung

Ganzheitlich beraten und Kooperationsbewusstsein fördern

Wie ist Beratung attraktiv und zukunftsfähig?

Die Kunden stehen vor den grundlegenden Herausforderungen und Unsicherheiten der Transformation (Künstlicher Intelligenz, Arbeitskräftemangel, Klimawandel, Bürokratie). Attraktive und zukunftsfähige Beratung hilft Kunden, aus diesen Entwicklungen Wettbewerbsvorteile zu ziehen. Das gelingt nur mit ganzheitlichen und bedarfsorientierten Lösungen, da jeder Prozess im Kundenbetrieb Auswirkungen auf alle anderen Prozesse hat.

Dabei bedeutet Attraktivität und Zukunftsfähigkeit der Beratung: Bekenntnis zur Fachexpertise in der Beratung, Kooperation als Ergänzung der eigenen Kompetenzen, Erfahrungsaustausch mit anderen Beratern und Beraterinnen, Neues kennen lernen und wagen, innovative Forschungsergebnisse nutzen, Anregungen bekommen, neugierig sein, Ideen teilen.

Qualität der Beratung basiert auf Fachexpertise und der Selbstreflexion, nicht alles zu können. Ganzheitlich kann nur beraten, wer seine Beratungskompetenz bedarfsorientiert mit der Fachexpertise anderer Fachberatenden verbindet und mit diesen kooperiert.



Offensive Mittelstand hilft Beratung attraktiv und zukunftsfähig zu machen

Die Offensive Mittelstand (OM) – ein Netzwerk von Berufs- und Fachverbänden, Sozialversicherungen, Kammern und Forschungseinrichtungen – unterstützt Beratende, attraktiv und zukunftsfähig beraten zu können. Zum Beispiel durch:

- ▶ Die OM-Praxisstandards und Checks (OM-Praxis A-1.0 bis B-2) zu allen Themen des erfolgreichen Managements. Sie sind gleichzeitig qualitätsgesicherte Systematiken und Muster für gute Beratung.
- ▶ Kennenlernen anderer Beratungsfelder und Aufbau vertrauensbasierter Kooperationen
- ▶ Qualitätsnachweise zur Imageförderung – z. B. Autorisierung OM-Berater/Beraterin, OM-Zeichen
- ▶ Praxisinformationen zu aktuellen Beratungsthemen und Entwicklungen
- ▶ Erfahrungsaustausch der Beratenden aller Beratungsfelder
- ▶ Kennenlernen der neuen Forschungsergebnisse und Arbeitshilfen zur Nutzung
- ▶ Qualitätssicherung über gemeinsame Kriterien in der Beratung

















Welchen Nutzen habe ich davon?

Die Offensive Mittelstand bietet folgenden Nutzen

- ▶ Gemeinsames Verständnis von hoher Qualität der Beratung als Voraussetzung für Kooperation
- ▶ Kooperationsmöglichkeiten nutzen und Beratungskompetenzen verknüpfen, um ganzheitlich beraten zu können
- ▶ Inspiration und Reflexion im Austausch mit anderen Beratenden und Fachleuten
- ▶ Anregungen und Ideen für neue Beratungsangebote
- ▶ Qualitätsgesicherte Werkzeuge (Standards) für systematische Beratungen
- ▶ Möglichkeiten die Qualität der eigenen Beratung darzustellen
- ▶ Bewältigung von Komplexität, Dynamik und Wissensentwicklung (Volatilität) im Team

Möglichkeiten der Offensive Mittelstand für die Attraktivität und Zukunftsfähigkeit meiner Beratung nutzen

Vergleichen Sie die beschriebene Praxis mit Ihrer eigenen Situation und bewerten Sie selbst, ob Sie Handlungsbedarf sehen.

■ Zurzeit kein Handlungsbedarf ■ Handlungsbedarf ■ Dringender Handlungsbedarf	Handlungsbedarf
<p>Ich nutze die OM-Praxisstandards und Checks (OM-Praxis A-1.0 bis B-2) zu allen Themen des erfolgreichen Managements als qualitätsgesicherte Systematiken und Muster für gute Beratung.</p> <p>► OM-Checks als Praxisstandards (OM-Praxis A-1.0 bis B-2)</p>	 
<p>Ich begleite als neue Beratungsdienstleistung meine Kunden beim Erwerb der OM-Zeichen „Faire Lieferkette – inkl. Nachhaltigkeitsberichterstattung“ und „Arbeitsschutz“ (ermöglicht Dokumentationspflicht/Bürokratiebewältigung, Imagegewinn, Attraktiv für Arbeitskräfte, Vorteile bei Auftrags- und Kreditvergabe) – www.om-zeichen.de</p> <p>► OM-Zeichen: Nutzen für Beratende</p>	 
<p>Ich habe mich zum Offensive-Mittelstandsberater/-beraterin autorisieren lassen (eintägiger Workshop). Nutzen: Ich habe Zugang zu relevanten Themen der Zukunft, nutze Qualitätsstandards für die Beratung, nutze Ergebnisse der Wissenschaft, gewährleiste ganzheitliche Beratung durch Kooperation über die OM-Möglichkeiten, pflege Austausch über Kompetenzgrenzen hinaus.</p> <p>► Mehr Informationen zur Autorisierung auf der OM-Website</p>	 
<p>Ich nehme als Offensive-Mittelstandsberater/-beraterin alle zwei Jahre an dem Erfahrungsaustausch zur Re-Autorisierung teil und tausche mich mit Beratenden anderer Themenfelder aus.</p> <p>► Mehr Informationen zur Re-Autorisierung auf der OM-Website</p>	 
<p>Ich nutze die Informationen der Offensive Mittelstand zu aktuellen Entwicklungen (zum Beispiel den One-Pager E-Rechnung, One-Pager Lieferkette und KMU, Umsetzungshilfe Klimaanpassung)</p> <p>► Mehr Informationen zu aktuellen Entwicklungen auf der OM-Website</p>	 
<p>Ich nutze die nach wissenschaftlichen Grundlagen entwickelten Fachinformationen für meine Beratung – zum Beispiel die Factsheets zur Künstlichen Intelligenz (KI) oder zur Arbeitgeberattraktivität</p> <p>► Zu den Factsheets zur KI</p>	 
<p>► Zu den Factsheets zur Arbeitgeberattraktivität</p>	 
<p>Ich nutze die Arbeitshilfen zu aktuellen Forschungsergebnissen (Praxisimpulse Arbeitsforschung) für meine Beratung über die Offensive-Mittelstandsplattform „Management – Arbeit – Forschung“ (www.om-maf.de)</p> <p>► Zu den Praxisimpulsen Arbeitsforschung für Beratende auf der OM-Maf-Plattform</p>	 
<p>Ich nutze kontinuierlich die Qualitätskriterien zur Beratung der Offensive Mittelstand und versuche so meine Beratungsleistung ständig zu verbessern.</p> <p>► Qualität der Beratung (OM-Praxis B-2) – Qualitätskriterien und Selbstcheck für Beratende</p>	