

# Transfer-Modell der Offensive Mittelstand

Bericht der AG Transfer



**OFFENSIVE MITTELSTAND**  
GUT FÜR DEUTSCHLAND



# Grundelemente des Transferkonzepts

Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland



„Zertifizierter“  
Berater/Dozent  
Offensive Mittelstand

Unternehmer-Seminar  
Selbstbewertung  
Check Guter Mittelstand  
(4 Stunden)

Mittelständische Unternehmen

# Wie wird man zertifizierter Berater/Dozent?

1. Teilnahme am Multiplikatorenseminar „Berater/Dozent Offensive Mittelstand“ und an jährlichem Erfahrungsaustausch
2. Bereit sein, seine Beraterschwerpunkte zu den Themen des Check in der Berater-Liste im Internet zu veröffentlichen
3. Die Anforderungen zur Zulassung zum Seminar erfüllen:
  - Beruflicher Hintergrund und Qualität in ihrem Beratungsfeld – möglichst Industrie- und Führungspraxis, eigene Berufspraxis/ Erfahrung als Dozent im Bereich Führungskräfte
  - Erfahrungen in der Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen
  - Referenzen
  - Offen gegenüber neuer Qualität der Arbeit – im Sinne des Leitfadens „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“.

# Multiplikatorenseminar „Berater/Dozent Offensive Mittelstand“

Themen	Zeitansatz
1. Einführung/Organisatorisches	30 min
2. Informationen zur Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland	20 min
3. Überblick über die Instrumente der Offensive	10 min
4. Der Check und wie man mit ihm arbeiten kann	90 min
5. Anknüpfungspunkte für die eigene Beratungsarbeit	90 min
6. Beraterkompetenz-Liste	45 min
7. Durchführung des Seminars: „Selbstbewertung Check `Guter-Mittelstand`“	45 min
8. Ansprechpartner und Informationsmöglichkeiten, Feed-Back, Zertifikat-Übergabe	45 min
Gesamtzeit	375 min

**Umfassende Anleitung zur Durchführung des Seminars**

**Foliensatz zur Durchführung des Seminars**

# Beraterkompetenz-Liste

## Berater-Kompetenzliste „Offensive Mittelstand“

Bitte geben Sie in der Unterlage an, in welchen den Themenfeldern des Checks „Guter Mittelstand“ ihre Kompetenzen liegen. Die Zertifizierung bekommt nur der Berater, der diese Liste ausgefüllt hat.

Die hier von Ihnen angegebenen Kompetenzen sowie die folgenden persönlichen Daten werden in der Liste zertifizierter Berater und in der Liste zertifizierter Berater der Offensive Mittelstand veröffentlicht.

Name (Titel/Vorname/Nachname):

Adresse: PLZ                      Stadt                      Straße:

Tel./Nr.:

E-Mail:

Unternehmen:

www-Adresse:

Dozent, der Unternehmerseminar „Check Mittelstand“ durchführt: ja

Berater, zu den Themenfeldern des Check-Mittelstand: ja

Ich besitze zu folgenden Themen des Checks „Guter Mittelstand“ besondere Beratungskompetenzen:

Bitte kreuzen Sie die Themenfelder des Checks an, in denen Sie besondere Beratungskompetenzen besitzen. Besondere Beratungskompetenz besitzen Sie, wenn Sie innerhalb eines Themenfeldes bei mindestens zwei Checkpunkten (bei den Themenfeldern: Liquidität, Kundenpflege) bzw. drei Checkpunkten (bei allen anderen Themenfeldern) über Kenntnisse und Erfahrungen verfügen.

Themenfelder	Besondere Beratungskompetenz
Strategie	Ja <input type="checkbox"/>
Liquidität	Ja <input type="checkbox"/>
Risikobewertung	Ja <input type="checkbox"/>
Führung	Ja <input type="checkbox"/>
Kundenpflege	Ja <input type="checkbox"/>
Organisation	Ja <input type="checkbox"/>
Unternehmenskultur	Ja <input type="checkbox"/>
Personalentwicklung	Ja <input type="checkbox"/>
Prozesse	Ja <input type="checkbox"/>
Beschaffung	Ja <input type="checkbox"/>
Innovation	Ja <input type="checkbox"/>

Hiermit erkläre ich meine Bereitschaft, dass die hier von mir angegebenen Kompetenzen zu den Themen des Checks „Guter Mittelstand“ sowie meine persönlichen Daten so und ohne Ergänzungen und Änderungen veröffentlicht werden dürfen:

Unterschrift

Datum

# Beraterkompetenz-Liste

## Berater-Kompetenzliste „Offensive Mittelstand“

Bitte geben Sie in der Unterlage an, in welchen den Themenfeldern des Checks „Guter Mittelstand“ ihre Kompetenzen liegen. Die Zertifizierung bekommt nur der Berater, der diese Liste ausgefüllt hat.

Die hier von Ihnen angegebenen Kompetenzen sowie die folgenden persönlichen Daten werden in der Liste zertifizierter Berater und in der Liste zertifizierter Berater der Offensive Mittelstand veröffentlicht.

Name (Titel/Vorname/Nachname):

Adresse: PLZ                      Stadt                      Straße:

Tel.Nr.:

E-Mail:

Unternehmen:

www-Adresse:

Dozent, der Unternehmenseminar „Check Mittelstand“ durchführt: ja

Berater, zu den Themenfeldern des Check-Mittelstand: ja

Ich besitze zu folgenden Themen des Checks „Guter Mittelstand“ besondere Beratungskompetenzen:

Bitte kreuzen Sie die Themenfelder des Checks an, in denen Sie besondere Beratungskompetenzen besitzen. Besondere Beratungskompetenz besitzen Sie, wenn Sie innerhalb eines Themenfeldes bei mindestens zwei Checkpunkten (bei den Themenfeldern: Liquidität, Kundenpflege) bzw. drei Checkpunkten (bei allen anderen Themenfeldern) über Kenntnisse und Erfahrungen verfügen.

Themenfelder	Besondere Beratungskompetenz
Strategie	Ja <input type="checkbox"/>
Liquidität	Ja <input type="checkbox"/>
Risikobewertung	Ja <input type="checkbox"/>
Führung	Ja <input type="checkbox"/>
Kundenpflege	Ja <input type="checkbox"/>
Organisation	Ja <input type="checkbox"/>
Unternehmenskultur	Ja <input type="checkbox"/>
Personalentwicklung	Ja <input type="checkbox"/>
Prozesse	Ja <input type="checkbox"/>
Beschaffung	Ja <input type="checkbox"/>
Innovation	Ja <input type="checkbox"/>

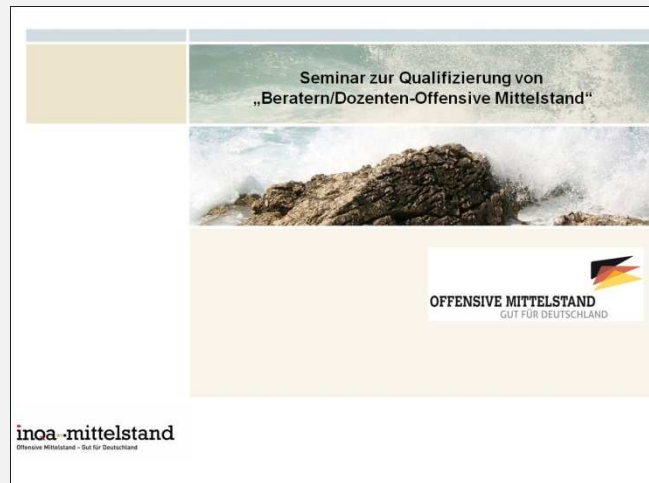
Hiermit erkläre ich meine Bereitschaft, dass die hier von mir angegebenen Kompetenzen zu den Themen des Checks „Guter Mittelstand“ sowie meine persönlichen Daten so und ohne Ergänzungen und Änderungen veröffentlicht werden dürfen:

Unterschrift

Datum

Infos der Beraterliste Auf der Homepage der Offensive Mittelstand

# Unterlagen für Multiplikatorenseminar sind erstellt



Foliensatz für  
das komplette Seminar

Anleitung für  
den Leiter des Seminars

## Seminar zur Qualifizierung von „Beratern/Dozenten-Offensive Mittelstand“ 1-Tages Workshop für Berater und Dozenten von Kerninstitutionen der Offensive Mittelstand

In der nachfolgenden Anleitung finden die Leiter des Seminars zur Qualifizierung von „Beratern/Dozenten-Offensive Mittelstand“ Hintergründe, Anregungen und Ideen, wie ein 1-Tages Workshop für Berater und Dozenten der Kerninstitutionen gestaltet werden kann.

### Anforderungen an Leiter des Seminar zur Qualifizierung von „Beratern/Dozenten-Offensive Mittelstand“

- Von der Offensive Mittelstand legitimiert/ausgebildet worden sein als Leiter des Multiplikatoren-Seminars
- diese Anleitung kennen
- Foliensätze kennen
- sich vorab mit den Instrumenten (Leitfaden und Check „Guter Mittelstand“) zu beschäftigen und für sich selber die Arbeitsaufträge zu erarbeiten.
- Die Grundprinzipien der Offensive Mittelstand kennen
- die Homepage der Initiative kennen

### Hinweis zum Einsatz der Folien zur Qualifizierung von „Beratern/Dozenten-Offensive Mittelstand“

- Bei den Foliensätzen für dürfen die Kerninstitutionen ihr Logo unten links zusätzlich mit aufnehmen.
- Darüber hinaus dürfen die Foliensätze nicht verändert werden.
- Alle Folien des Seminars müssen verwendet werden. Darüber hinaus können Folien mit dem Layout der Kerninstitution ergänzend verwendet werden – aber nur als extra Foliendatei (nicht integriert in den Foliensatz der Offensive Mittelstand).

### Anleitung zum Seminar zur Qualifizierung von „Beratern/Dozenten-Offensive Mittelstand“

#### Teilnehmer:

Berater und Dozenten der Kerninstitutionen.

#### Ziele des Workshops:

Qualifizierung zum zertifizierten „Berater/Dozent-Offensive Mittelstand“

#### Lernziele

Die Teilnehmer sollten

Fachhochschule des Mittelstandes hat erstes Pilot-Seminar  
mit IKK-Beratern durchgeführt.  
Prof. Merk wird nachher darüber berichten.

## Wer führt Multiplikatoren- ausbildung durch?

Die Ausbildung wird von einer  
**Kerninstitutionen** durchgeführt.



## Wer führt Multiplikatoren- ausbildung durch?

Die Ausbildung wird von einer  
**Kerninstitutionen** durchgeführt.



Eine Kerninstitution ist eine Institution, die in

- ➔ einem **offenen Akteursbereich** (z.B. freie Berater, Finanzberater )  
oder
- ➔ einem **strukturiertem Bereich** („Groß-Institution“ - z.B.  
Handwerksorganisationen, BGen, IKK; AOK, KfW-Berater,  
Industrieunternehmen)

die Ausbildung und Qualitätssicherung von Beratern und Dozenten  
(Multiplikatoren) in dem jeweiligen Bereich übernehmen.

# Grundelemente des Transferkonzepts





## Wie wird man Kerninstitution?

- ➔ Jede Institution kann Kerninstitution werden.
- ➔ Kerninstitution muss einen Antrag stellen  
Kerninstitution zu werden.
- ➔ Die Kerninstitutionen wird vom Plenum benannt.
- ➔ Alle Änderungen am Modus der Kerninstitution  
erfolgt ebenfalls im Plenum
- ➔ Jede neue Kerninstitution erhält einen „Paten“  
der Offensive Mittelstand.

## Leiter der Multiplikatorenseminare der Kerninstitution

- ➔ Kerninstitution benennt verantwortungsvoll einen Leiter ihrer Multiplikatorenseminare.
- ➔ Einführung/Briefing der Leiter – Eintägig durch „Offensive-Mittelstands-Leitung“ zusammen mit verantwortlichen der Kerninstitution > danach wird der Leiter der Multiplikatorenseminare benannt.
- ➔ Teilnahme an dem Erfahrungsaustausch der Kerninstitutionen.
- ➔ Leiter der Multiplikatorenseminare werden von der OM-Geschäftsstelle dokumentiert sortiert nach Kerninstitutionen.



## Welche Finanzierung?

- Kerninstitutionen müssen die Ausbildung und Erfahrungsaustausch selbst finanzieren (z.B. Teilnahmegebühren an Seminaren)
- Darüberhinausgehende Mittelrückflüsse momentan unrealistisch – perspektivisch jedoch schon (Teilnahme an Erfahrungsaustauschen usw.)



## Kerninstitutionen

Erste Anträge von Institutionen,  
Kerninstitution zu werden liegen vor:

- ➔ Bereich Berater der Handwerksorganisationen: itb
- ➔ Bereich Berater der IKK-Signal-Iduna: IKK-Signal-Iduna
- ➔ Freie Berater und kleine Beraterfirmen: Fachhochschule für den Mittelstand
- ➔ Berater des ABOS Conworks-Unternehmensberater-Netzwerkes sowie Freie Berater und kleine Beraterfirmen: ABOS Conworks Akademie GmbH

# Unternehmerseminar

## Selbstbewertung Check Guter Mittelstand

Das Seminar richtet sich an:

- ➔ Unternehmer vor allem Inhaber und Führungskräfte, die kein Bauunternehmen sind
- ➔ Unternehmensgröße: Kern-Zielgruppe sind Teilnehmer aus Unternehmen mit 5 bis 50 Beschäftigten

Das Seminar dauert 4 Stunden und die Teilnehmer sollen am Ende des Seminars den Check selbst komplett bearbeitet und Maßnahmen festgelegt haben.

# Seminarthemen und Ablauf

was	wer/wie	wann
Begrüßung und Vorstellung der Intention (anhand der ersten drei Folien) Vorstellungsrunde	Alle	30 Min
Offensive Mittelstand und Check „Guter Mittelstand“ vorstellen und Nachfragen	Vortrag und Fragen	30 Minuten
Check „Guter Mittelstand“ anhand von zwei Themen vorstellen und gemeinsam üben, wie man den Check ausfüllt und bearbeitet	Gemeinames erarbeiten anhand der Broschüre	60 Minuten
Pause		15 Minuten
Check „Guter Mittelstand“ (Check, Maßnahmenplan, Selbsterklärung) selbst ausfüllen	Eigenarbeit mit Betreuung durch Dozenten	90 Minuten
Abschluss und Blitzlicht (Kurz-Feed-Back von allen TN rundherum)	alle	15 Minuten
Selbstbewertungen Kopieren und Erfahrungsaustausch der Unternehmer untereinander – ggf. kleiner Imbiss		Mind. 30 Minuten



# Liste Guter Unternehmen

## Aufnahme in Liste Guter Unternehmen, wenn Vollständigkeitskriterien erfüllt

Vollständigkeitskriterien:

Check komplett ausfüllen  
+  
mindestens 10 konkrete Maßnahmen  
festlegen  
+  
Selbsterklärung ausfüllen  
=  
Aufnahme in Internetliste

The image shows three overlapping forms used for the 'Liste Guter Unternehmen' application process. The top form is 'Risikobewertung' (Risk Assessment), which includes a goal statement, a checklist of criteria, and a color-coded risk scale. The middle form is 'Maßnahmenplan' (Action Plan), featuring a table with columns for 'Checkpunkte' (Checkpoints), 'Maßnahmen' (Measures), 'Priorität' (Priority), 'Umfang' (Scope), and 'Erreichbar' (Achievable). The bottom form is 'SELBSTERKLÄRUNG' (Self-Declaration), which asks the company to declare that it has implemented a management system and structured its work processes, based on a self-assessment. It includes fields for the company name, branch, and document number.

# Unterlagen für Unternehmerseminar sind erstellt

## Die Themen

- ➔ Offensive Mittelstand
- ➔ Der Check  
„Guter Mittelstand: Erfolg ist kein Zufall“
- ➔ Was bringt der Check und wie kann man mit ihm arbeiten?
- ➔ Potenzial-Analyse mit dem Check

Foliensatz für  
das komplette Seminar

Anleitung für  
den Berater/Dozenten „Offensive Mittelstand“

## Unternehmer-Seminar „Selbstbewertung Check Guter Mittelstand“

Grundlegendes Ziel des Unternehmer-Seminars ist es, dass die Unternehmen den Check kennen lernen und die Selbstbewertung und Selbsterklärung in dem Seminar komplett bearbeiten. Dadurch besitzt das Seminar einen hohen Nutzen, da die Unternehmer am Ende des Seminars eine komplette Potenzial-Analyse Ihres Unternehmens selbst vorgenommen haben.

Das Seminar richtet sich an:

- Unternehmer vor allem Inhaber und Führungskräfte, die kein Bauunternehmen sind
- Unternehmensgröße: Kern-Zielgruppe sind Teilnehmer aus Unternehmen mit 5 bis 50 Beschäftigten

Den Teilnehmern soll im Einzelnen vermittelt werden:

- überblicksartig die Offensive, deren Ziele und Aktivitäten kennen
- überblicksartig die Idee und Inhalte des Checks kennen
- Vorteile des Check für die eigene Unternehmen kennen lernen bzw. erarbeiten
- Check im Seminar selbst bearbeiten und ausfüllen.
- Maßnahmenplanung beginnen.
- Ansprechpartner zur weiteren Hilfe kennen lernen (auch Liste der Berater auf Homepage).

Zu empfehlen ist eine Teilnehmerzahl von maximal 10 bis 15.

Die Unternehmen, die eine Selbstbewertung und Selbsterklärung erstellt haben, können auf die Liste „Guter Unternehmen“ auf der Homepage der Offensive Mittelstand kommen. Dazu müssen Sie die Vollständigkeits-Kriterien zum erstellen der Liste erfüllen (siehe Folien und [www.offensive-mittelstand.de](http://www.offensive-mittelstand.de)).

Die Vollständigkeitskriterien werden von der Offensive Mittelstand überprüft. Dazu ist die Selbstbewertung zu kopieren (falls sie nicht online erstellt wurde) und an die Offensive zu schicken.

### Was wird für das Seminar benötigt?

#### Muss:

- Broschüren „Check Guter Mittelstand“ in ausreichender Anzahl – da der Check im Seminar ausgefüllt werden soll sollte die Anzahl der Broschüren höher sein als die Teilnehmerzahl des Seminars (mindestens 1/3 mehr als Reserve); Möglich sind auch Ausdrucke des PDF „Check Guter Mittelstand“ (Check, Maßnahmenplan, Selbsterklärung)
- Kopierer – damit die vollständig ausgefüllten Selbstbewertungen, der Maßnahmenplan und die Selbsterklärung für die Offensive Mittelstand kopiert werden können. Das ist Voraussetzung, damit die Unternehmen in der Internetliste der guten Unternehmen auf der Plattform der Offensive

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.**



## Anhang: CASA-Bauen