



OFFENSIVE MITTELSTAND GUT FÜR DEUTSCHLAND

Protokoll 13. Sitzung

24.11.2011, 11:00 – 17:00 Uhr

Tagungsort:
Bundesanstalt für Arbeitsschutz und
Arbeitsmedizin - BAuA
Nöldnerstraße 40-42
10317 Berlin

Begrüßung *Helmut Ehnes*

Herr Ehnes begrüßt die Teilnehmer herzlich in Berlin und dankt für das zahlreiche Erscheinen. Frau Dr. Mantei begrüßt als Gastgeberin alle Teilnehmer und stellt den Anwesenden die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin vor.

Vorstellungsrunde *alle Teilnehmer*

Die Gäste und alle Partner, die zum ersten Mal an der Plenumssitzung teilnehmen, stellen sich kurz vor. Änderungswünsche zur vorliegenden Tagesordnung gibt es nicht.

Neues bei der Offensive Mittelstand *Helmut Ehnes*

Herr Ehnes dankt allen anwesenden und nicht anwesenden Partnern, den Mitgliedern der Arbeitsgruppen und dem Leitungskreis und für ihr Engagement und die Arbeit, die im Sinne der Offensive Mittelstand geleistet worden ist.

Er nennt die Veranstaltungen, auf denen die Offensive Mittelstand seit der letzten Plenumssitzung vertreten war. Das sind beispielsweise:

- 07.-08. April Gemeinschaftsstand mit dem BMAS auf der Hannover Messe,
- 12. Mai Hauptstadtkongress in Berlin beim BMAS,
- 22.-25. Mai Stone + Tec in Nürnberg, Gemeinschaftsstand mit BGRCl und Deutschem Naturwerksteinverband,
- 31. August – 02. September SteinExpo, Gemeinschaftsstand mit BGRCl, DVR, deutschem Sprengverband und 5 Unternehmen,
- 20. Oktober Mittelständischer Unternehmertag in Leipzig, eine Initiative des BVMW
- 21. Oktober A+A Unternehmertag auf Europas größter Arbeitsschutzmesse in Düsseldorf

- 14.-15. November INQA Netzwerktreffen in Berlin mit dem BMAS als Veranstalter
- regionale Auftritte der Offensive Mittelstand u. a. in Freiburg, Bielefeld, Chemnitz.

Herr Ehnes gibt einen Ausblick auf das Jahr 2012, in dem wichtige Aufgaben auf die Offensive Mittelstand zukommen. Dazu gehört als Schwerpunkt die Gewinnung weiterer „guter Unternehmen“, um mehr Fürsprecher aus der originären Zielgruppe zu gewinnen und die gute Qualität von Check und Leitfaden praktisch vorstellen zu können. Ebenfalls von hoher Bedeutung sind die Entwicklung neuer Transfermaßnahmen für die Idee, die hinter der Offensive Mittelstand steht. Dazu könnten Präsentationen zu den einzelnen Punkten des Checks gehören wie auch die Entwicklung vertiefender, detaillierter Checks zu den besonders wichtigen Themenfeldern.

Vorhandene Netzwerke müssen ausgebaut und weiterentwickelt werden. Die Zusammenarbeit mit neuen Netzwerken muss angestrebt und umgesetzt werden. Darüber hinaus ist es wichtig, dass eine Vernetzung mit der GDA-Initiative passiert, um parallele Entwicklungen zu verhindern. Ein Ausbau der Aktivitäten auf der politischen Ebene in den verschiedenen Bundesländern ist anzustreben.

Neues bei INQA und im BMAS *Achim Sieker*

Herr Sieker bedankt sich zu Beginn bei allen Teilnehmern für ihre Tätigkeiten zur Entwicklung und Bekanntmachung der Offensive Mittelstand. Er dankt Frau Dr. Mantei für die Unterstützung zur Durchführung des Hauptstadtkongresses und Herrn Ehnes für die Bereitstellung verschiedener Ressourcen der BGRCI für die Offensive Mittelstand.

Im Anschluss berichtet Herr Sieker über die Neuausrichtung von INQA. Unter dem Kernthema „Förderung der Arbeitsfähigkeit“ sollen die Themen Demographie, Strukturwandel und globaler Wettbewerbsdruck zum neuen Megathema für INQA gebündelt werden.

Das BMAS wünscht sich von den INQA-Partner Aktivitäten, die die INQA-Projekte bundesweit sichtbarer werden lässt. Dazu zählen insbesondere eine starke Öffentlichkeitsarbeit unter Zuhilfenahme von „Leuchtturmprojekten“ wie der Offensive Mittelstand, ein Angebot an einfachen Hilfsmitteln für die Unternehmen sowie die Definition von Zielen und Meilensteinen zur Evaluation der Projekte. Die Vernetzung und Kooperation zwischen INQA-Projekten und geförderten Projekten soll verstärkt werden, um Synergien zu nutzen.

Die Schwerpunkte für 2012 sind folgende:

- Entwicklung und Umsetzung strategischer Projekte mit überregionaler Wirkung
 - thematischer Fokus auf die Strategischen Themenfelder von INQA:
 1. Nachhaltiges Personalmanagement
 2. Chancengleichheit und Diversity
 3. Gesundheit
 4. Wissen und Kompetenz
- Eine Neuausrichtung von INQA-Aktivitäten, die wie die Offensive Mittelstand und INQA-Bauen alle vier Themenfelder ganzheitlich bearbeiten, ist jedoch nicht erforderlich
- Ausrichtung auf KMU ohne eigene Personalabteilung

Beispiele für die strategischen Aktivitäten sind beispielsweise der Neustart des Online-Tools „Check guter Mittelstand“ als INQA-Unternehmenscheck“, die Wegbegleitung zum Unternehmen der Zukunft mit Hilfe eines prozessorientierten Qualitätssiegels sowie die Einrichtung eines Benchmarkings der besten Arbeitgeber.

Darüber hinaus will man in 2012 neue Zugänge für Unternehmen zu den INQA-Angeboten schaffen, den Nachweis zwischen guter Arbeit und Wertschöpfung erhärten sowie die Entwicklung von Demographietarifverträgen wissenschaftlich unterstützen.

Herr Sieker berichtet, dass INQA in 2012 mehr finanzielle Mittel zu Verfügung hat und das eventuell eine mit ESF-Mittel finanzierte Förderrichtlinie zur Förderung von Unternehmensberatungen zu INQA-Themen aufgelegt werden soll. Auch aus dem aktuellen CSR-Förderprogramm des BMAS ergeben sich evtl. Kooperations- und Vernetzungsmöglichkeiten für die Offensive Mittelstand.

Auf Nachfrage von Herrn Ehnes, wie das BMAS zu Vernetzungen verschiedener Aktivitäten z. B. von INQA, GDA, OM stehe, antwortet Herr Sieker, dass es aktuell schon Kooperationen zwischen INQA und GDA im Baubereich gibt und dass das BMAS eine konstruktive Zusammenarbeit ohne großen Formalismus vorschlägt.

Herr Keller bemerkt daraufhin, dass eine Verbindung verschiedener Aktivitäten mehr Probleme als Nutzen bringt. Worauf Herr Sieker bekräftigt, dass die Entscheidung, mit der GDA zu kooperieren, von den jeweiligen INQA-Initiativkreisen selbst überlassen bleibt. Eine Vorgabe zur Kooperation seitens des BMAS wird es nicht geben.

Frau Mantei stellt im Anschluss die Aufgaben der INQA-Geschäftsstelle vor. Diese sind im Wesentlichen die Verwaltung der Sach- und Geldmittel sowie die Entwicklung und Verbreitung der Publikationen.

Vorstellung von INQA Bauen *Dr. Sebastian Schul*

Herr Dr. Schul stellt die Initiative INQA Bauen vor. Er informiert, wer alles bei INQA Bauen aktiv ist und was die Initiative für Ziele verfolgt. Es geht im Wesentlichen darum, die Bauherren zu überzeugen, dass in qualitativ gute Arbeit investiert werden muss und dass unter einem harten Preiskampf keine gute Bauqualität umgesetzt werden kann. Für die Umsetzung werden grundsätzlich zwei Wege beschritten. Erstens nutzt man die Instrumente von INQA Bauen Check Bauen, Komko Bauen und Casa Bauen. Mit diesen Instrumenten werden alle am Bau Beteiligten angesprochen. Zweitens nutzt man Netzwerke, die INQA Bauen mit seinen Zielen und Instrumenten regional bekannt machen und helfen, die o.a. Instrumente konkret umzusetzen.

Casa Bauen ist aktuell überarbeitet worden und es sind dort auch Aspekte der Instrumente der Offensive Mittelstand eingeflossen.

INQA-Bauen hat die Qualitätsplattform der Baubranche „gute Bauunternehmen.de“ aufgebaut. Zugang zu der Plattform haben, rund zehn anerkannte INQA-Bauen-Partner-Siegel der Baubranche. Einstiegsinstrument zur Plattform ist die vollständige Selbsterklärung mit CASA-bauen. Diese Plattform wird sowohl von Verbraucherschutzverbänden der Bauherren als auch die Qualitätssiegel der Bauwirtschaft gemeinsam mit allen INQA-Bauen-Partnern getragen. Momentan sind über 1000 Unternehmen freigeschaltet. Diese können sich auf der Plattform vom Kunden bewerten lassen.

Herr Dr. Schul macht deutlich, dass es der Wunsch von INQA Bauen ist, mit der Offensive Mittelstand zu beiderseitigem Nutzen besser zu kooperieren und sich besser abzustimmen. Ziel sollte es sein, dass INQA Bauen und die Offensive Mittelstand in Zukunft stärker gegenseitigen Nutzen ziehen. Die Offensive Mittelstand soll dabei ihren eher allgemeinen und CASA bauen ihren spezielleren Charakter beibehalten. Die folgenden vier Punkte stellen wünschenswerte Möglichkeiten der Kooperation dar.

1. Die Abstimmung zwischen den Initiativen und deren Akteuren soll ausgebaut werden.
2. Die Berater der Initiativen sollen über die jeweils andere Initiative informiert werden.
3. Inhaltliche Verknüpfungen zwischen Check-Mittelstand und CASA-bauen sollen in den Arbeitsgruppen diskutiert und anschließend dargestellt werden.
4. Unternehmen einer Datenbank sollen – soweit möglich – auch in der anderen Datenbank dargestellt werden können.

Herr Dr. Schul stellt den Antrag an das Plenum der Offensive Mittelstand, dass die 4 Kooperationspunkte hinsichtlich einer Zusammenarbeit beider Initiativen in den Arbeitsgruppen und dem Leitungskreis behandelt werden und eine Kooperation mit INQA-Bauen eingegangen wird. – *Siehe Anhang Foliensatz Dr.Schul*

In der Diskussion wurde angeregt, zu überlegen, inwieweit der Check „Guter Mittelstand“ nicht der Teil A von CASA-bauen werden könnte – evtl. modifiziert und der Teil B von CASA-bauen dann der bauspezifische Teil zum Check. Dr. Schul berichtete, dass derartige Fragen auch auf dem Plenum von INQA-Bauen besprochen wurden. Momentan und kurzfristig sei eine solche Lösung sicherlich nicht denkbar, mittelfristig jedoch sollte sie ins Auge gefasst werden.

Das BMAS steht einer Kooperation der beiden Plattformen positiv gegenüber. Das Ministerium sieht in den verschiedenen Plattformen aber grundsätzlich eigenständige Initiativen. Man muss hier zwischen allgemeinen Themen, die von verschiedenen Initiativen genutzt werden können und speziellen Themen, die von den Initiativen jeweils selber entwickelt werden sollten. So nutzt z. Bsp. INQA Büro den Check der Offensive Mittelstand.

Beschluss: Das Plenum beschließt ohne Gegenstimme, den Antrag von Herrn Dr. Schul anzunehmen. Daran schließt sich ein Auftrag an die AG Transfer, ein Konzept zur Umsetzung der vier Punkte zu erstellen und auf der 14. Plenumsitzung vorzustellen.

Qualitätsunternehmen für OM gewinnen *Helmut Ehnes*

Bisher ist die Liste Guter Unternehmen auf der Homepage der Offensive Mittelstand sehr übersichtlich. Das Ziel, Unternehmer zum Check hinzuführen, mit dem Check zu arbeiten und Entwicklungspotentiale des Unternehmens mit Hilfe des Checks aufzudecken ist bisher nur unzureichend umgesetzt worden. Es ist aber weiterhin oberstes Ziel, Gute Unternehmen auch für die Offensive Mittelstand zu gewinnen und die Unternehmen sichtbar zu machen.

Es ist bei den Beratungen erkennbar, dass offensichtlich einige Unternehmen nur ungern persönliche Daten preisgeben und eher im „Verborgenen“ arbeiten wollen. Die Erfahrungen von Gute-Bauunternehmen.de widersprechen allerdings diesen Erfahrungen bzw. zeigen, dass sehr viele – vor allem die guten - Unternehmen derartige Plattformen auch als Marketing-Plattformen erkennen, auf denen sie sich als Qualitätsunternehmen darstellen können.

Zur Erreichung des Ziels werden verschiedene Vorschläge gemacht:

- Jahresbericht aller Berater, Partner und Kerninstitutionen auf der Basis eines Fragebogens und dies in die Qualitätssicherung der Berater mit zu integrieren,
- Aktivierung der Unterstützer, selber einen Check durchzuführen,
- Verpflichtung an die Berater, pro Jahr eine bestimmte Anzahl an „guten Unternehmen“ (ausgefüllte Checklisten) zu generieren und dies in die Qualitätssicherung der Berater mit zu integrieren
- Gezielte Informationen an Ministerien, Behörden, Verbände, Kammern, ..., um die OM auf Veranstaltungen gezielt Unternehmen bekannt zu machen,
- Große Unternehmen, Ministerien, Behörden, Verbände, Kammern, etc. dazu zu bringen, dass sie ihre eigenen Zulieferer verpflichten, den Check durchzuführen

Beschluss: Die AG Transfer wird beauftragt, Verfahren zu entwickeln, mit denen man die Unternehmen besser und gezielter erreichen kann.

Herr Professor Kruse gibt bekannt, dass der erste Erfahrungsaustausch für Berater am 28.09.2012 stattfinden wird. Ort, Zeit und Umfang werden rechtzeitig bekannt gegeben.

Grundprinzipien – Kerninstitutionen - Netzwerke *Oleg Cernavin*

Es gab einige Eingaben bezüglich der Grundprinzipien, die an den Leitungskreis herangetragen wurden. Darin ging es um die Abgrenzung der Zielgruppen für die jeweiligen Kerninstitutionen. Hauptdiskussionspunkt war die in den Grundprinzipien genannten Hauptzielgruppe der freien Berater, für die die Fachhochschule des Mittelstandes zuständig ist. Es wurde im Vorfeld der Sitzung schon angesprochen, dass diese Hauptzielgruppe auch für weitere Kerninstitutionen regional von Bedeutung ist und aus Gründen der Geographie und der Kapazitäten von der FHM alleine nicht autorisiert werden kann. Es besteht Einvernehmen im Sinne der Wirtschaftlichkeit, dass der Ausbildungsbedarf an freien Beratern in gegenseitiger Abstimmung von der FHM an andere Kerninstitutionen abgegeben werden kann.

Daraufhin hat die Arbeitsgruppe Transfer einen Vorschlag erarbeitet, mit dem die Grundprinzipien klarer und unmissverständlicher formuliert werden. Die Änderungen betreffen die Kapitel 9. „Offensive Mittelstand Berater“ und 10. „Kerninstitutionen“. Herr Cernavin stellt die Änderungsvorschläge vor und gibt sie zur Diskussion frei.

Die im Plenum vorgeschlagenen und diskutierten Änderungen wurden direkt in den Vorschlag eingearbeitet. Diese Version wurde dem Plenum schließlich zur Abstimmung gegeben.

Beschluss: Die von der AG Transfer vorgelegte Änderungen der Kapitel 9. „Offensive Mittelstand Berater“ und 10. „Kerninstitutionen“. der Grundprinzipien wurden mit den im Plenum diskutierten Änderungen mit 38 Ja-Stimmen, 4 Enthaltungen und ohne Gegenstimmen verabschiedet.

Die aktuelle Version der Grundprinzipien wird dem Protokoll angehängt.

Herr Bendig vom Verein Demographie-Experten e.V. (DEX) stellt den Antrag auf Anerkennung als Kerninstitution für die Demographieberater des Vereins.

Beschluss: Der Antrag des DEX als Kerninstitution für die Demographieberater des Vereins wird einstimmig angenommen

Herr Liebenow von Institut für systematisches Betriebsmanagement (ISBM) GmbH stellt den Antrag auf Anerkennung als Kerninstitut für die CASA-Bauen Berater in INQA-Mittelstand.

Beschluss: Der Antrag des ISBM als Kerninstitution für die CASA-bauen-Berater wird einstimmig angenommen.

Frau Stockinger stellt das Offensive-Mittelstands-Netzwerk Baden-Württemberg in einer Präsentation dar und stellt den Antrag, dieses Netzwerk als regionales Offensive Mittelstands Netzwerk Baden-Württemberg anzuerkennen. – *Siehe Anhang Foliensatz Frau Stockinger*

Beschluss: Der Antrag Netzwerkes den Baden-Württemberg als regionales Offensive Mittelstands-Netzwerk wird einstimmig angenommen.

Herr Dr. Loose stellt den Antrag für das Offensive-Mittelstandsnetzwerk Rhein-Ruhr auf Anerkennung als regionales Offensive Mittelstand Netzwerk.

Beschluss: Der Antrag des Netzwerkes Rhein-Ruhr als regionales Offensive Mittelstands-Netzwerk wird einstimmig angenommen.

Herr Liebenow stellt den Antrag für die ISH GmbH, der ISBM GmbH sowie der Vereinigung der Unternehmensverbände in Hamburg und Schleswig-Holstein e.V. (UVNord) sowie weiterer Partnern auf Anerkennung als regionales Offensive Mittelstands Netzwerk für Hamburg und Schleswig-Holstein.

Beschluss: Der Antrag des Netzwerkes als regionales Offensive Mittelstands-Netzwerk Hamburg und Schleswig-Holstein wird einstimmig angenommen.

Die Herren Müller, Dr. Schorradt und Vogelgesang stellen den Antrag für „Center 2011“ auf Anerkennung als Themennetzwerk Offensive Mittelstand.

Beschluss: Der Antrag von „Center 2011“ als Themennetzwerk Offensive Mittelstands wird einstimmig angenommen.

Herr Rau stellt den Antrag für consulting@eschborn.net e.V. auf Anerkennung als regionales Offensive Mittelstands Netzwerk Rhein-Main.

Beschluss: Der Antrag von consulting@eschborn.net e.V. als regionales Netzwerk RheinMain der Offensive Mittelstands wird einstimmig angenommen.

Herr Heitzer von beraternetzwerk.de stellt den Antrag auf Anerkennung als Offensive Mittelstand Netzwerk. beraternetzwerk.de wird als Suchportal und Dach für einzelne Berater, Kooperationen, Netzwerke, etc. eingerichtet

Die Abstimmung zum Antrag wird auf die nächste Plenumssitzung verschoben. Dort erhält Herr Heitzer die Möglichkeit, sein Projekt genauer vorstellen und erneut zur Abstimmung zu bringen.

Herr Professor Kruse stellt zusammen mit Herrn Katzenmeyer vom Schäffer-Pöschel-Verlag das Handbuch Offensive Mittelstand vor. Er gibt einen Überblick über die Inhalte und Einsatzmöglichkeiten dieses Buches. Inhaltlich orientiert sich das Handbuch an den Themenfeldern des Checks und des Leitfadens „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“. Das Buch erscheint im März 2012 mit einer Erstauflage von 2000 Stück. Der Ladenpreis soll 39,95 € betragen.

Es besteht die Möglichkeit für Interessenten, eine eigene, individuell mit Logo versehene Auflage drucken zu lassen. Die Mindestauflage beträgt 300 Exemplare und muss vor der Drucklegung am 31.01.2012 über die Autoren bestellt werden.

Herr Katzenmeyer ist erreichbar unter:

Schäffer-Pöschel Verlag für Wirtschaft – Steuern – Recht GmbH

Werastraße 21 – 23

70182 Stuttgart

T: 0711 / 2194203

katzenmeyer@schaeffer-poeschel.de

www.schaeffer-poeschel.de

– Siehe Anhang Foliensatz Prof. Dr. Kruse und Herr Katzenmeyer

Indikatoren für nachhaltige Unternehmensentwicklung *Dr. Claus Dürndorfer*

Herr Dr. Dürndorfer stellt die Ergebnisse einer Untersuchung der Value Group zum Thema „Extrafinancials und Unternehmenserfolg“ vor. In dieser Studie wurde untersucht, ob und inwieweit das Management der Extrafinancials zum Erfolg eines Unternehmens beitragen kann. Extrafinancials wurden in 6 Kategorien eingeteilt: das betriebliche Personalmanagement (Human Capital), Marken, Marketing und Image des Unternehmens (Image & Brand), die Beziehungen zur Gruppe der „External Stakeholder“ wie z. B. Kunden, Lieferanten, Gesellschaft oder Gläubiger, die Regeln, Vorschriften, Werte und Grundsätze, die sich eine Unternehmensführung auferlegt hat (Corporate Governance), Unternehmensrisiken (Corporate Risk) und der Bereich Patente, F & E (Innovation Capital).

In der Studie wurden die extra-finanziellen Werte für deutsche und europäische Unternehmen aus der Datenbank für Extrafinancials der Value Group herangezogen. Aus diesen Daten wurden Leistungskennzahlen erstellt und gewichtet. Diese wurden mit klassischen (finanziellen) Kennzahlen zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit von Unternehmen in Bezug gesetzt und anschließend bewertet bzw. in eine Rangfolge gebracht.

Die Auswertungen zeigen, dass eine zusätzliche Berücksichtigung von Extrafinancials bei Unternehmensanalysen einen deutlichen Informationsgewinn bei Beurteilung der Zukunftsfähigkeit der Unternehmen liefert und somit die klassische Unternehmensbewertung substantiell ergänzt.

Die Studie verdeutlicht, dass die Unternehmen, die die Wichtigkeit der Extrafinancials erkannt haben und die deren Umsetzung und Pflege nachhaltig betreiben, deutlich leistungsfähiger und erfolgreicher sind, als die Unternehmen, die sich mit dem Thema Extrafinancials nicht oder nur am Rande befassen.

Herr Dürndorfer stellt heraus, dass es eine deutliche Übereinstimmung der 11 Themenfelder der Offensive Mittelstand mit den „weichen“ Finanzfaktoren der Studie gibt.

Das BMAS wird eine Broschüre zu diesem Thema herausgeben und wird am 28.02.2012 einen Workshop zum Thema *“Extrafinancials in der Unternehmenskommunikation von KMU (Arbeitstitel)”* anbieten.

RKW – Vorstellung eines Partner und des Projektes „Arbeitszeitgewinn“ *Inga Freigang-Bauer*

Frau Freigang-Bauer ist kurzfristig erkrankt. Der Vortrag wird auf einer der nächsten Sitzungen gehalten.

Verschiedenes *Alle Teilnehmer*

Der Termin für die nächste Plenumsitzung ist der 22.05.2012. Die Sitzung wird wieder in Berlin stattfinden. Der Tagungsort ist nach aktuellem Stand das Hauptstadtbüro der DGUV in der Mittelstraße 51 in 10117 Berlin. Beginn der Sitzung ist um 11:00 Uhr. Die Sitzung endet gegen 17:00 Uhr.