



Check „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“

Demografie Wissen kompakt 2011 - Werkzeuge für die betriebliche
Demografieberatung
04.12.2011 DASA Dortmund

Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland
Michael Blum (BAUA/INQA)
Oleg Cernavin (BC GmbH Forschung)



Agenda

1. Das Referenzinstrument „Check Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“ - der integrierte „Demografiezugang“ - ca. 25 Minuten
2. Diskussion – ca.15 Minuten
3. Den Check „Guter Mittelstand“ selber erproben – ca. 20 Minuten
4. Autorisierte Berater „Offensive Mittelstand“ und die Demografieberatung – ca. 10 Minuten
5. Diskussion – ca. 15 Minuten
6. Blitzlichtgewitter – ca. 5 Minuten

Check Mittelstand und Nutzen für die Demografieberatung



Check Guter Mittelstand

- ➔ ist ein Referenzinstrument und Qualitätsstandard.
- ➔ hilft Unternehmen ihre Potenziale besser auszuschöpfen
- ➔ integriert das Thema Demografie in die Gesamtbetrachtung des Unternehmens

Ausgangssituation: KMU und Thema Demografie



KMU spezifische Führungssituation

Der Besitzer macht alles; keine differenzierten von Einzelfunktionen wie Personal usw; Hauptproblem den Arbeitsalltag zu bewältigen



KMU von Thema Demografie besonders betroffen

Bedarflücke bei Arbeitskräften mit betrieblichen Lehre bzw. Berufsfachschule; Kleine Betriebe für viele weniger attraktiv

Ausgangssituation: KMU und Thema Demografie

**Check setzt bei
Alltagsproblemen
des Unternehmers an**

**KMU spezifische
Führungssituation**

Der Besitzer macht alles; keine differenzierten von
Einzelfunktionen wie Personal usw; Hauptproblem
den Arbeitsalltag zu bewältigen

**... und integriert
hier das Thema
Demografie**

**KMU von Thema
Demografie besonders
betroffen**

Bedarflücke bei Arbeitskräften mit
betrieblichen Lehre bzw.
Berufsfachschule; Kleine Betriebe für viele weniger
attraktiv

Was war die Ausgangsüberlegung für den Check

**Ausgangsüberlegung:
Ein gemeinsames Handlungsinstrument, das Unternehmen ganz konkret hilft, besser im Wettbewerb zu bestehen.**

Finanzkrise

Fachkräftemangel
Demographischer Wandel



Wandel der Arbeit

Check beschreiben die gute Praxis der Arbeits- und Organisationsgestaltung in erfolgreichen Unternehmen - den Erfolgsweg des Mittelstandes.



OFFENSIVE MITTELSTAND
GUT FÜR DEUTSCHLAND

Wer steckt hinter dem Check



OFFENSIVE MITTELSTAND
GUT FÜR DEUTSCHLAND

Runder Tisch von gesellschaftlichen Institutionen

Kernaufgabe

**Wie können die Potenziale der Mittelständler besser
ins Wettbewerbs-Spiel gebracht werden.**

Partner der Offensive Mittelstand

Runder Tisch Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland eine Initiative von INQA-Mittelstand

Partner

BDA Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände e. V.
Zentralverband des Deutschen Handwerks e. V.
Bertelsmann Stiftung
Netzwerke von Unternehmern
Kammern und Innungen
IG BCE Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie
Institut für Mittelstandsforschung Bonn
RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V.
Fachhochschule des Mittelstands
Bundesministerium für Arbeit und Soziales
Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV)
Krankenkassen

Insgesamt über 120 Partner

Bestandteil der Mittelstandsinitiative der Bundesregierung

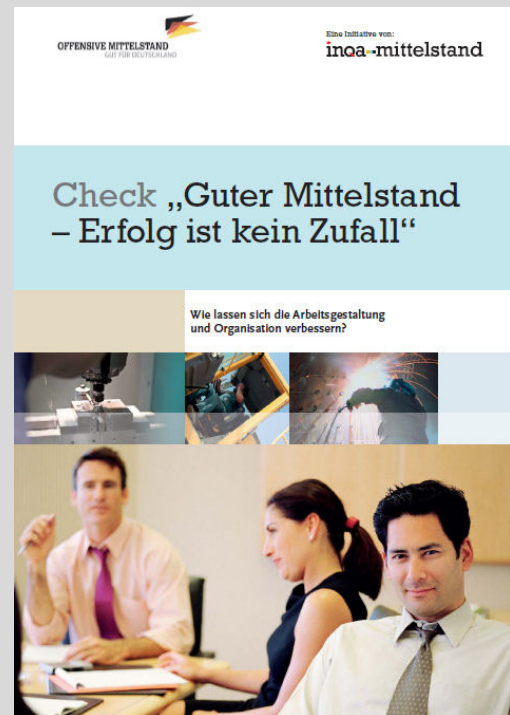
Ziele der Offensive Mittelstand

Ziele

- Handlungsbedingungen für gute Mittelständler fördern.
- Unternehmen helfen, ihre Prozesse präventiv und innovativ zu gestalten.
- Unternehmen helfen, die besten Köpfe zu binden und zu gewinnen.
- Energien für eine wirkungsvolle Unterstützung des Mittelstands bündeln.
- Image des Mittelstands als Motor für Innovationen in Deutschland fördern.

Grundidee: Mittelstand und seine Partner kümmern sich selbst um die Verbesserung der Rahmenbedingungen.

Das „Einzigartige“ des Checks



Ein gemeinsamer
Qualitätsstandard als
Referenzinstrument.

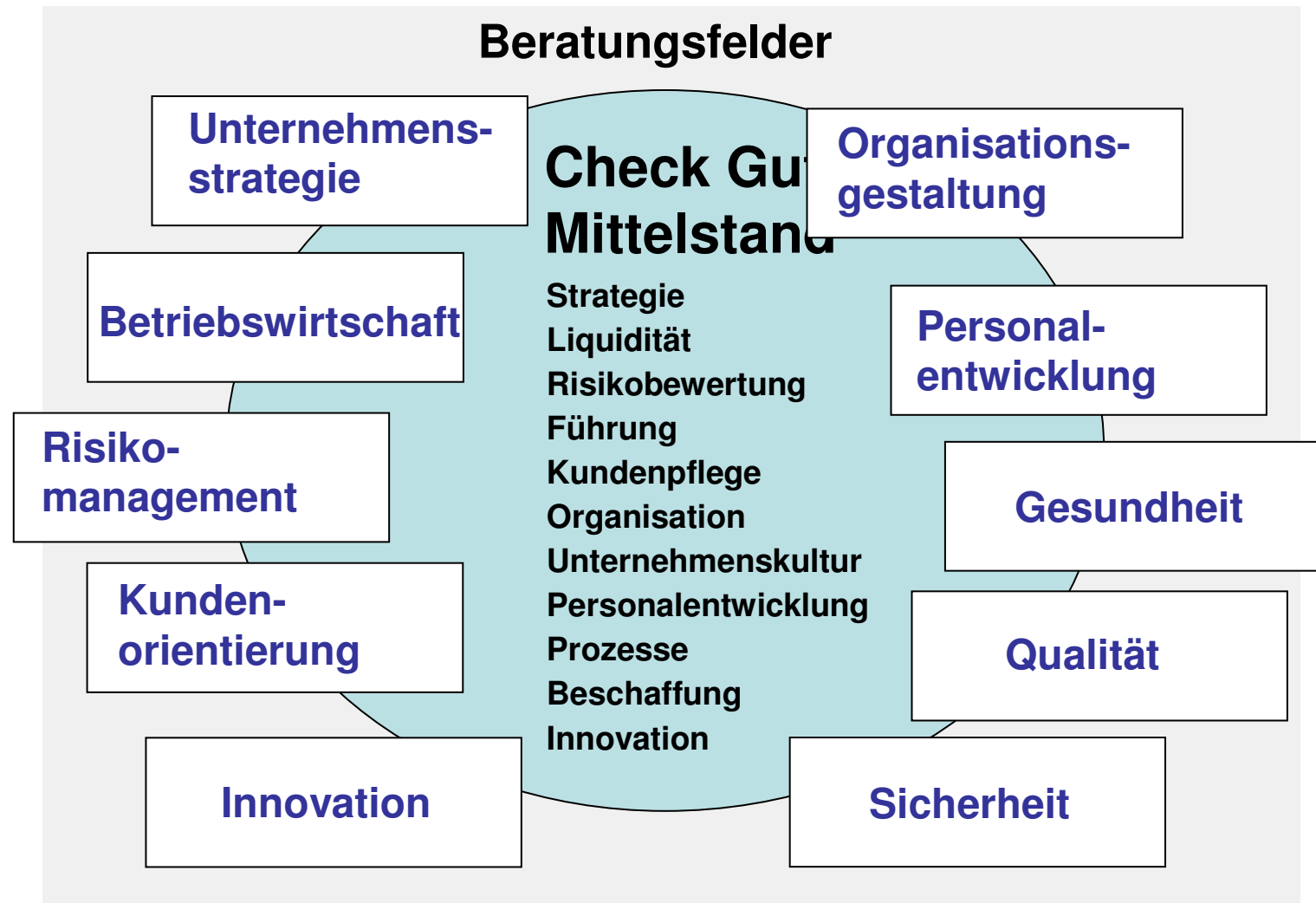
1. Ein gemeinsames
Bezugssystem
als Praxisinstrument.
Gemeinsame Beschreibung der
Qualitätsvorstellungen.
2. Führt hin zu den weiter-
führenden Angeboten
und Praxishilfen
der Partner.

Die Inhalte des Checks (I)

Check Guter Mittelstand

**Strategie
Liquidität
Risikobewertung
Führung
Kundenpflege
Organisation
Unternehmenskultur
Personalentwicklung
Prozesse
Beschaffung
Innovation**

Die Inhalte des Checks (II)



Die Inhalte des Checks (II)

Beratungsfelder

Check Guter Mittelstand

Strategie

Liquidität

Risikobewertung

Führung

Controlling

Organisation

Unternehmenskultur

Personalentwicklung

Prozesse

Beschaffung

Innovation

Demografiethemen integriert

Demografiethemen im Check Mittelstand



Die Funktion des Checks

Selbstbewertungsinstrument



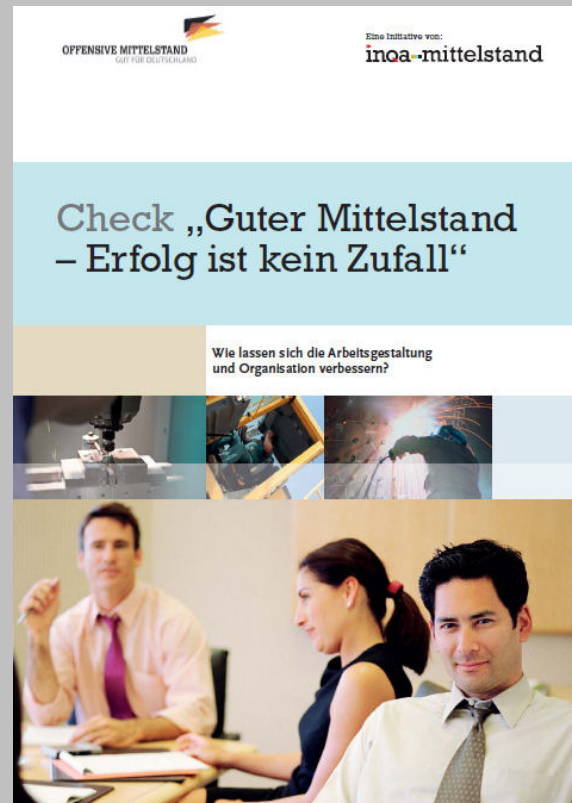
systematische und kurze
Potenzial-Analyse

Maßnahmenfestlegung

Verbesserungsprozess

Keine Zertifizierung !!!!

Was bringt der Check einem Unternehmen?



▶ Check „Wo liegen bei uns verborgene Potenziale?“

▶ Das Wesentliche: Jedes Thema auf zwei Seiten.

▶ Tipps und Anregungen wie man es gut machen könnte.

▶ Unternehmer kann direkt selbst beginnen.

▶ Selbstbewertung mit Selbst-erklärung

▶ Liste „Gute Unternehmen“ im Internet.



Check Guter Mittelstand: analog und digital



analog

Version 1.1_01.2010 Sitemap Kontakt Impressum AGB „Gute-Unternehmen.de“

offensive-mittelstand

Home

Suche Suchbegriff eingeben

Unternehmertag auf der A+A 2011

Check „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall“

Arved Fuchs Schirmherr der Offensive Mittelstand

Partner der Offensive Mittelstand

Zur Partnerliste [mehr](#)

Unterstützungsinitiative

Unternehmen unterstützen die „Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland“ [mehr](#)

Downloads

[Check „Guter Mittelstand: Erfolg ist kein Zufall“](#)
Wie lassen sich die Arbeitsgestaltung und Organisation verbessern?
PDF: 1,086 kB

[Check „Guter Mittelstand“ zum Ausdrucken und Ausfüllen per Hand](#)
PDF: 908 kB

[Flyer: Angebote der „Offensive Mittelstand“](#)

Statements

„Dieser Leitfaden ist eine logisch aufgebaut, klare, umfassende und auf die speziellen Bedürfnisse der Mittelständler zugeschnittene Hilfe, ... auch für die kontinuierliche Reflexion.“
[Zum kompletten Statement >](#)

Gräfin Bettina Bernadotte
Geschäftsführerin der Mainau GmbH

digital

Check Guter Mittelstand: online aktiv

Leitfaden „Guter Mittelstand“
Check „Guter Mittelstand“

- Infos zum Check
- Wie kann mit dem Check gearbeitet werden?
- Vollständigkeitskriterien für die Selbstbewertung
- Betriebsdaten
- 1. Strategie
- 2. Liquidität
- 3. Risikobewertung
- 4. Führung
- 5. Kundenpflege
- 6. Organisation
- 7. Unternehmenskultur
- 8. Personalentwicklung
- 9. Prozesse
- 10. Beschaffung
- 11. Innovation

Check-Ergebnisse

- Ergebnisliste**
 - Liste nach Priorität sortieren
- To-Do-Liste (dringende Punkte)
- To-Do-Liste (dringende Punkte und mittelfristig anzugehen)
- Selbsterklärung und Selbstbewertung (sowie an Redaktion senden)

[Öffnen](#) | [Speichern](#) | [Neu](#)

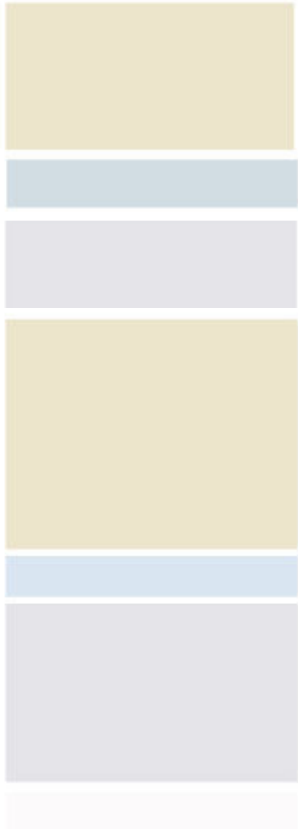
Praxishilfen „Guter Mittelstand“
Gute-Unternehmen.de
Datenbank „Berater Offensive Mittelstand“

Ergebnisliste
[Drucken](#)

1. Strategie

Ziel
Wir wissen, wo wir die besten Marktchancen besitzen und wo wir besser als die Wettbewerber sein wollen (Strategie nach außen). Wir haben eine klare Vorstellung darüber, wie die Arbeit im Unternehmen zu organisieren und zu gestalten ist, damit unsere Chancen genutzt werden können (Strategie nach innen).

Grundlegende Checkpunkte	Handlungsbedarf	Umsetzung
<p>Tipps und Hinweise sind im Leitfaden „Guter Mittelstand: Erfolg ist kein Zufall“ im Kapitel „Strategie“ zu finden.</p> <p>1.1 WETTBEWERBSFÄHIGKEIT Wir formulieren eindeutige und realistische Ziele für unser Unternehmen, wie wir in Zukunft am besten wettbewerbsfähig bleiben, und verfolgen diese (Strategie nach außen).</p> <p>Zum Beispiel:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kenntnisse über Bedarf und die Erwartungen unserer (potenziellen) Kunden Beobachtung von Trends und gesellschaftlichen Entwicklungen Fähigkeit, eigene Kernkompetenzen zu beschreiben Kenntnisse über Potenziale der Beschäftigten Kenntnisse über Stärken gegenüber der Konkurrenz Kenntnisse über neue Arbeitsverfahren, Technologien, Arbeits-/Werkstoffe Beachtung der Rechtskonformität/Produktlegalität <p>Ziele möglichst schriftlich festlegen, zum Beispiel in:</p> <ul style="list-style-type: none"> Unternehmensleitsätzen Unternehmenspolitik Produkt-/Leistungspolitik <p>Praxishilfen zur Umsetzung ></p> <p>Bemerkungen:</p>	<p>vorrangig angehen</p> <p>zurzeit kein Handlungsbedarf</p>	<p>☛ = Klick zum Bemerkungsfeld</p> <p>Priorität: <input type="text"/></p> <p>Verantwortlich: <input type="text"/></p> <p>Beginn: <input type="text"/></p> <p>Kontrolle: <input type="text"/></p> <p>Bemerkungen: <input type="text"/></p>
<p>1.2 ARBEITSORGANISATION Wir beschreiben, mit welchen Zielen wir im Unternehmen arbeiten, wie wir miteinander umgehen und die Arbeit organisieren (Strategie nach innen).</p> <p>Ziele zum Beispiel:</p> <ul style="list-style-type: none"> Kontinuierliche Verbesserung 	<p>vorrangig angehen</p> <p>zurzeit kein</p>	<p>Priorität: <input type="text"/></p> <p>Verantwortlich: <input type="text"/></p> <p>Beginn: <input type="text"/></p>



Den Check „Guter Mittelstand“ selber erproben.

Bewerten Sie bitte einmal anhand von
zwei Themen
des Checks „Guter Mittelstand“ ihr
eigenes Unternehmen.

2. Autorisierte Berater „Offensive Mittelstand“ und die Demografieberatung

Wie setzt die Offensive Mittelstand den
Check „Guter Mittelstand“ um
und welche Möglichkeiten
für Berater gibt es dabei?

Umsetzung des Checks



**Offensive Mittelstand
Gut für Deutschland**

Check „Guter Mittelstand:
Erfolg ist kein Zufall“

Transferstrukturen

Berater der Partner

Netzwerke

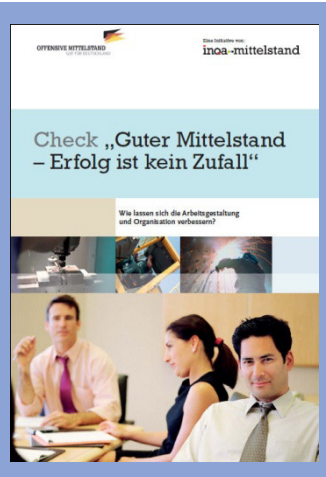
Marketing

Mittelständische Unternehmen



Transferkonzept der Offensive Mittelstand

Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland

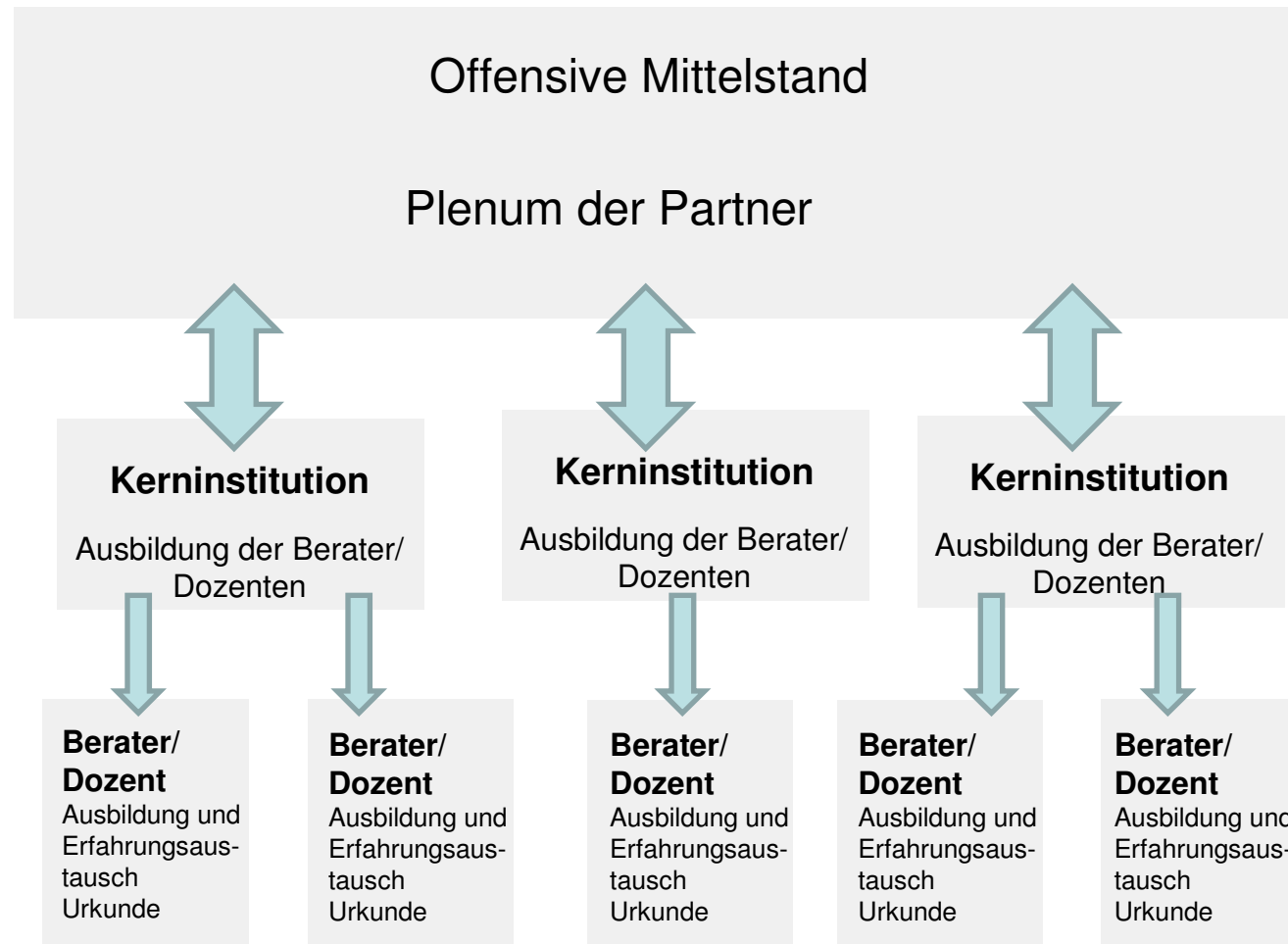


„Autorisierter“
Berater/Dozent
Offensive Mittelstand

Unternehmer-Seminar
Selbstbewertung
Check Guter Mittelstand
(4 Stunden)

Mittelständische Unternehmen

Qualifizierung von Beratern und Qualitätssicherung





Anerkannte Kerninstitutionen

Offensive Mittelstand

Plenum der Partner



Bisher anerkannte Kerninstitutionen

itb (für ZDH) > Verbands-, Innungs- und Kammerberater

IAG/DGUV > Berater der UV-träger und FASIs

IKK Signal Iduna > für IKK Berater

BKK Akademie > für BKK-Berater

Fachhochschule des Mittelstands > für freie, selbständige Berater

DEX > Demografieberater

ISBM > CASA-bauen Berater

ABOS CONWORKS AG > für eigene Unternehmensberater

Kompetenzzentrum Netzwerkmanagement e. V. > für eigene Partner

Consulting@eschborn.net e.V. > für eigene Mitglieder

Wie nutzen Berater den Check - 1

- ➔ Einstiegsberatung
- ➔ Existenzgründer-Beratung
- ➔ Erstgespräch mit Kunden
- ➔ Als Potenzial-Analyse (evtl. Auch als Teil einer Potenzialberatung – NRW)
- ➔ Als Akquisitionsinstrument
- ➔ Bei Kunden, mit denen man längere Zeit keinen Kontakt hatte, als Türöffner nutzen
- ➔ Unternehmerseminare als Marketinginstrument (evtl. von einer neutralen Organisation angeboten – Wirtschaftsförderung, Kammer, usw.)

Wie nutzen Berater den Check - 2

- ➔ Themen des Check als Anlass nehmen, um sie in regelmäßigen Veranstaltungen anzusprechen > Anlass für Veranstaltungen
- ➔ Als neutrales Instrument, das mehr als nur ein Fachthema abbildet (das auch zu weiteren Themen führt)
- ➔ Den Check bei jeder Beratung zu einem Einzelthema mit nutzen, um mehr Themen systematisch und ganzheitlich ansprechen zu können
- ➔ Als Instrument, mit Banken, Kammern, Wirtschaftsförderung in Kontakt zu kommen

Was bringt der Check und die Offensive den Beratern?

- ➔ Einstieg in Beratung mit einem gemeinsamen Qualitätsstandard vieler Partner und einer „neutralen“ Potenzialanalyse
- ➔ autorisierte Berater können zum Check „Unternehmerseminare“ durchführen, um auf diese Weise weitere Kunden zu gewinnen bzw. bestehende zu binden und andere Marketingmöglichkeiten der Offensive nutzen.
- ➔ Berater können die Kooperationsmöglichkeiten der Offensive mit anderen Beraterfeldern (Unternehmensberatung, Arbeitsschutz, Gesundheit, Steuerberater, usw.) und über regionale Netzwerke nutzen.

Mehr Informationen

www.offensive-mittelstand.de



The screenshot shows the homepage of the website. At the top, there is a navigation bar with links for 'Home', 'Suche', 'Sitemap', 'Kontakt', 'Impressum', and 'AGB „Gute-Unternehmen.de“'. The main content area features several articles and sections:

- Left sidebar:** A list of navigation links including 'Leitfaden „Guter Mittelstand“', 'Check „Guter Mittelstand“', 'Praxishilfen „Guter Mittelstand“', 'Gute-Unternehmen.de', 'Datenbank „Berater Offensive Mittelstand“', 'Personalführung und Demografie', 'Weitere Produkte und Instrumente', 'Veranstaltungen/Seminare', 'Fachinformationen/Projekte', 'Downloads', 'Bestellungen', 'Presse', and 'Offensive Mittelstand'.
- Main content:**
 - Top article:** 'Unternehmertag auf der A+A 2011' with a photo of a speaker at a podium.
 - Middle article:** 'Check „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall!“' with a photo of two men in suits.
 - Bottom article:** 'Der gemeinsame Standard der Offensive Mittelstand: Wo liegen in den Unternehmen verborgene Potenziale?' with a photo of three people in an office setting.
- Right sidebar:**
 - Search:** 'Suche [Suchbegriff eingeben]'
 - Partner der Offensive Mittelstand:** 'Zur Partnerliste mehr !!'
 - Unterstützungsinitiative:** 'Unternehmen unterstützen die „Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland“ mehr !!'
 - Downloads:**
 - [Check „Guter Mittelstand: Erfolg ist kein Zufall!“](#) (PDF: 1.086 kB)
 - [Check „Guter Mittelstand“ zum Ausdrucken und Ausfüllen per Hand](#) (PDF: 908 kB)
 - [Flyer: Angebote der „Offensive Mittelstand“](#)
- Footer:** Logos for 'inoa-mittelstand' and 'inoa.de'.

Zulassungskriterien für Beraterausbildung

Die „Berater Offensive Mittelstand“ sind von den Kerninstitutionen der Offensive Mittelstand qualifiziert worden und sie führen einen regelmäßigen Erfahrungsaustausch durch. Daneben erfüllen Sie folgende Kriterien:

- ➡ Die Grundprinzipien der Offensive anerkennen und die Instrumente der Offensive einsetzen sowie die Ziele der Offensive vertreten
- ➡ Akademischer Abschluss oder abgeschlossene Berufsausbildung mit anschließender mindestens fünfjähriger beruflicher Tätigkeit
- ➡ Mehrjährige Berufserfahrung als Berater (mindestens drei Jahre)
- ➡ Referenzen benannt (drei Kunden benennen)