



Regionale Netzwerke der Offensive Mittelstand

Ein Gewinn für alle Beteiligten



Über diese Broschüre

Wie können regionale Netzwerke kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) und ihre Beschäftigten wirksam unterstützen? Welche Synergien und welcher Nutzen entstehen für die Netzwerkpartner? Wie können auch schon bestehende Netzwerke in einer Region von Ideen und Instrumenten der Offensive Mittelstand profitieren?

Diese Broschüre liefert zahlreiche Beispiele für die erfolgreiche Zusammenarbeit in einem regionalen Netzwerk der Offensive Mittelstand. Hierzu berichten Netzwerkpartner aus Unternehmen und verschiedenen Institutionen, wie sie ihre Angebote koordinieren, bündeln und damit auch attraktiver gestalten – und warum sich das Engagement in einem regionalen Netzwerk lohnt.

Die **Initiative Neue Qualität der Arbeit** ist eine gemeinsame Initiative von Bund, Ländern, Arbeitgeberverbänden und Kammern, Gewerkschaften, der Bundesagentur für Arbeit, Unternehmen, Sozialversicherungsträgern und Stiftungen. Ihr Ziel: mehr Arbeitsqualität als Schlüssel für Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit am Standort Deutschland. Dazu bietet die im Jahr 2002 ins Leben gerufene Initiative inspirierende Beispiele aus der Praxis, Beratungs- und Informationsangebote, Austauschmöglichkeiten sowie ein Förderprogramm für Projekte, die neue personal- und beschäftigungspolitische Ansätze auf den Weg bringen. Weitere Informationen unter www.inqa.de.

Die **Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland** fördert eine erfolgreiche, mitarbeiterorientierte Unternehmensführung durch die Entwicklung zeitgemäßer Standards und Praxisinstrumente und bietet vielfältige regionale Unterstützungsstrukturen speziell für den Mittelstand. Derzeit arbeiten rund 200 Partner in der Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland mit, unter anderem Bund und Länder, Unternehmerverbände, Fachverbände, Innungen, Handwerkskammern, Gewerkschaften, Berufsgenossenschaften, Krankenkassen, Forschungsinstitute und Dienstleister.

Inhalt

Vorwort	2
Die Offensive Mittelstand stellt sich vor	3
Regionale Netzwerke: So profitieren die Beteiligten	4
Beispiele für eine erfolgreiche Zusammenarbeit in regionalen Netzwerken	5
▶ Unternehmen	6
▶ Kommunale Wirtschaftsförderung	9
▶ IHK und HWK	10
▶ Bundesagentur für Arbeit	12
▶ Krankenkassen	13
▶ Unternehmerverband	15
▶ Deutsche Rentenversicherung	18
▶ Demografie-Experten des DEX e.V.	19
▶ Finanzdienstleister	21
▶ Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften	23
▶ Bildungs- und Beratungszentrum	24
▶ Hochschulen	25
So unterstützen Sie die Offensive Mittelstand	26
Hier finden Sie Unterstützung	27
Impressum	31

Vorwort

Mittelständische Unternehmen sind das Rückgrat der Wirtschaft und damit ein wichtiger Garant für den Wohlstand unserer Gesellschaft. Der Mittelstand schultert den größten Anteil der gewerblichen Berufsausbildung. Die deutschlandweiten Beschäftigungsrekorde der jüngeren Vergangenheit sind vor allem auf Wachstum und neu entstandene Arbeitsplätze im Mittelstand zurückzuführen.

Dabei stehen die Unternehmen und ihre Beschäftigten vor großen Herausforderungen:

- ▶ Konkurrenzdruck, Preiswettbewerb und Globalisierung
- ▶ Konjunkturelle Schwankungen durch die Finanzkrise und Krisen auf den globalen Absatzmärkten
- ▶ Technologische Entwicklung, Digitalisierung und deren Auswirkungen auf Kommunikation und Produktion
- ▶ Fachkräftemangel; Notwendigkeit, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren, um Fach- und Nachwuchskräfte zu finden und zu binden
- ▶ Alternde Belegschaften, die Anstrengungen zur alters- und altersgerechten Arbeitsgestaltung erfordern

Im Gegensatz zu großen Unternehmen verfügen kleine und mittlere Unternehmen (KMU) jedoch in der Regel nicht über eigene Stabsstellen oder Spezialistinnen bzw. Spezialisten zur Problemanalyse und -bewältigung. Daher befasst sich eine große Anzahl öffentlicher und privater Organisationen und Verbände mit dem Ausgleich dieser strukturellen Nachteile mittelständischer Unternehmen. An Informations-, Unter-

stützungs- und Beratungsangeboten für kleine und mittelständische Unternehmen herrscht in Deutschland kein Mangel. Vielmehr besteht das Problem, dass die große Fülle der Angebote unübersichtlich ist. Für viele Unternehmen wird es daher schwierig, die passende Unterstützung zu finden und auch in Anspruch zu nehmen.

Für mehr Übersichtlichkeit der Angebote sowie eine bessere Kooperation und Koordination der Anbieter zu sorgen, ist deshalb ein Hauptziel der **Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland**, eines unabhängigen Netzwerks im Rahmen der Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA) des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Damit diese Unterstützung auch effizient und effektiv bei den Unternehmen und Mitarbeitenden ankommt, muss sie bedarfsgerecht und praxisnah angeboten werden – und vor allem dort, wo sie benötigt wird: direkt vor Ort. Daher fördert die Offensive Mittelstand regionale Netzwerke. Diese laden die verschiedenen Akteure und Organisationen in der Region ein, ihre Unterstützungsangebote zu koordinieren, zu bündeln und damit auch attraktiver zu gestalten.

Die vorliegende Broschüre will Ihre Neugier wecken: Wie kann die Zusammenarbeit in einem regionalen Netzwerk der Offensive Mittelstand aussehen? Welche Synergien und welcher Nutzen können daraus für die Netzwerkpartner entstehen? Wie können auch schon bestehende Netzwerke in einer Region von den Ansätzen der Offensive Mittelstand profitieren?

Viel Spaß und Anregungen bei der Lektüre!

Ihre Offensive Mittelstand –
Gut für Deutschland

Die Offensive Mittelstand stellt sich vor

Die **Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland** ist das Netzwerk der Initiative Neue Qualität der Arbeit zur Unterstützung kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU). Zahlreiche Akteure engagieren sich: Bund und Länder, Sozialpartner, Kammern, Fachverbände, Innungen, Qualitätssiegel, Sozialversicherungsträger, Forschungsinstitute und Hochschulen, Institutionen der Wirtschaftsförderungseinrichtungen sowie Beraterinnen und Berater. Seit der Gründung im Jahr 2005 wurden bereits über 200 Partner für die Mitarbeit beim „runden Tisch des Mittelstands“ gewonnen. Die Offensive Mittelstand will mithelfen, die Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen zu verbessern und die Kräfte für deren Unterstützung zu bündeln.

Unser Ziel: die Qualität der Arbeit verbessern

Fokus der gemeinsamen Arbeit ist die Verbreitung und Weiterentwicklung des INQA-Unternehmenschecks „Guter Mittelstand“. Mit dem Check können Unternehmensverantwortliche in elf Schritten Stärken und Verbesserungspotenziale ihres Unternehmens zu den wesentlichen betriebswirtschaftlichen und arbeitsorganisatorischen Fragestellungen umsetzen. Sie erhalten zugleich Anregungen für mögliche Verbesserungsmaßnahmen und können so systematisch kontinuierliche betriebliche Verbesserungsprozesse verwirklichen. Ein besonderes Augenmerk wird darauf gelegt, die Mitarbeitenden zu berücksichtigen und einzubeziehen. Die Erhöhung von Arbeitsqualität und Arbeitgeberattraktivität in KMU ist ein zentrales Ziel aller Netzwerke der Initiative Neue Qualität der Arbeit.



Die Offensive Mittelstand ist darüber hinaus federführend daran beteiligt, weitere, vertiefende Praxishilfen zu den vier INQA-Themenfeldern zu entwickeln und zu verbreiten: Personalführung, Gesundheit, Chancengleichheit und Vielfalt sowie Wissen und Kompetenz. Die erarbeiteten Praxishilfen stehen dabei nicht in Konkurrenz zu den Angeboten der Partner, sondern ermöglichen einen niedrighschweligen Einstieg in die jeweilige Thematik und sollen zu den weiterführenden Angeboten der Partner hinführen.

Die Zusammenarbeit in allen Arbeitsgruppen und Netzwerken der Offensive Mittelstand basiert auf Augenhöhe, Freiwilligkeit, gegenseitiger Rücksichtnahme und vor allem auf Konsens. Mitwirken kann jeder, der die Ziele und Grundsätze der Offensive Mittelstand anerkennt. Die Mitgliedschaft ist kostenlos.

Regionale Netzwerke: So profitieren die Beteiligten

- ▶ **Unterstützung durch ein dichtes, regionales Netzwerk:** Sie können sich als Partner der Offensive Mittelstand auf ein dichtes Netzwerk von bundesweit und regional aktiven Partnern stützen. Kernanliegen der Offensive Mittelstand ist es, die Angebote aller Partner zu bündeln und zu koordinieren, um kleine und mittelständische Unternehmen noch wirkungsvoller unterstützen zu können. Die Partnerschaft ist kostenlos, es geht ausschließlich darum, Kräfte zu bündeln – für das gemeinsame Ziel der Stärkung und Förderung kleiner und mittelständischer Unternehmen. Jedem Netzwerkpartner erschließen sich neue Kooperationsmöglichkeiten. In regionalen Netzwerken haben Unternehmen die Möglichkeit, voneinander zu lernen sowie neue Ansätze und Methoden kennenzulernen und auszuprobieren. Ziel ist, eine Zusammenarbeit der Unternehmen zu ermöglichen und dadurch die Qualität und Attraktivität der regionalen Beratungs- und Unterstützungsangebote für kleine und mittelständische Unternehmen sowie ihre Mitarbeitenden zu erhöhen. Die Netzwerkpartner profitieren ihrerseits davon, auf die Angebote der anderen Partner zugreifen zu können und ihre eigenen Leistungen in die Kundenarbeit der übrigen Partner einzubinden.
- ▶ **Praxisstandards und Checks für Unternehmen:** Mit dem INQA-Unternehmenscheck „Guter Mittelstand“ erhalten Sie eine bewährte Praxishilfe, mit der Sie zusätzliche attraktive Serviceleistungen in Ihrer Region anbieten können. Der Unternehmenscheck stellt einen gemeinsamen Qualifikationsstandard aller Partner der Offensive Mittelstand dar. Er richtet sich vor allem an kleine und mittelständische Unternehmen. Die Unternehmen können den Check selbst einsetzen, um systematisch die eigenen Potenziale und Entwicklungsmöglichkeiten aufzuspüren. Zusätzlich gibt es für Multiplikatoren und Dienstleister des Mittelstands fertige Transferkonzepte, die Sie für eigene Informationsveranstaltungen und Seminare nutzen können.
- ▶ **Rückenwind durch Einbindung in die Initiative Neue Qualität der Arbeit (INQA):** Darüber hinaus profitieren die Partner zusätzlich von der Einbindung in die Dachinitiative Neue Qualität der Arbeit des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Dies schafft zusätzliche Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch mit anderen INQA-Partnern und -Netzwerken und gibt weiteren Rückenwind. Auf keinen Fall sollen regionale Netzwerke der Offensive Mittelstand in Konkurrenz zu bestehenden regionalen Netzwerken stehen oder diese gar verdrängen! Letztere sind eingeladen, die Instrumente und Strukturen der Offensive kennenzulernen und sich bei Interesse der Offensive Mittelstand anzuschließen.



Beispiele für eine erfolgreiche Zusammenarbeit in regionalen Netzwerken

- ▶ Unternehmen
- ▶ Kommunale Wirtschaftsförderung
- ▶ IHK und HWK
- ▶ Bundesagentur für Arbeit
- ▶ Krankenkassen
- ▶ Unternehmerverband
- ▶ Deutsche Rentenversicherung
- ▶ Demografie-Experten des DEx e.V.
- ▶ Finanzdienstleister
- ▶ Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften
- ▶ Bildungs- und Beratungszentrum
- ▶ Hochschulen

► Unternehmen

Kontakt

Dirk Solbach
Geschäftsleitung

MDS Raumsysteme GmbH

Otto-Hahn-Straße 4
78234 Engen-Welschingen

Telefon: 07733 9489-3

dirk.solbach@mds-group.eu
www.mds-group.eu



Konstruktiver Austausch und neue Ideen

„ Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels und des sozialen und demografischen Wandels ist es entscheidend, mit anderen Partnern und Unterstützern des Mittelstands zusammenzurücken und gemeinsam Ideen und Maßnahmen zu entwickeln. Das hilft, in neue Richtungen zu gehen und Wege für notwendige Veränderungen im Unternehmensumfeld anzubahnen.



Foto: MDS Raumsysteme GmbH

Dirk Solbach, Geschäftsführer der
MEDS Group GmbH

Das regionale Netzwerk der Offensive Mittelstand in Baden-Württemberg bietet uns einen konstruktiven und anregenden Austausch und damit viele neue Ideen und konkrete Unterstützungsangebote. Außerdem erhalten wir immer wieder interessante Möglichkeiten, unser Unternehmen bei verschiedenen Veranstaltungen, auch im Ausland, zu präsentieren. Im Mai 2013 durften wir uns z.B. bei einer internationalen Konferenz in Stresa am Lago Maggiore als Best-Practice-Beispiel eines erfolgreichen deutschen Mittelständlers vorstellen.

Auf unseren Vortrag über unsere Unternehmensphilosophie und unsere Ausrichtung als nachhaltiges Unternehmen, das soziale und ökologische Verantwortung ernst nimmt, erhalten wir immer noch positive Rückmeldungen.

Ich kann daher jedem Unternehmen nur empfehlen, die vielfältigen Informations- und Unterstützungsangebote der regionalen Netzwerke der Offensive Mittelstand zu nutzen!

Die **MDS Group GmbH** aus Engen-Welschingen ist Hersteller von flexiblen Raum- und Trennwandsystemen, Büro-/Wohnmodulen (iHome light) und Modulhäusern (iHome). Das Unternehmen hat 80 Mitarbeitende und ist seit 2012 Partner der Offensive Mittelstand im regionalen Netzwerk Baden-Württemberg.

Blick über den Tellerrand

„Wir profitieren durch Seminare und den Erfahrungsaustausch“, sagen Katja Hobler und Markus Glöckner, Geschäftsleitung und Inhaber des Steinmetzbetriebs Markus Glöckner Natursteine in Neunkirchen.

Fotos: Markus Glöckner Natursteine



Katja Hobler und Markus Glöckner, Geschäftsleitung und Inhaber des Steinmetzbetriebs Markus Glöckner Natursteine

Kontakt

Markus Glöckner Natursteine

Schachenweg 11

66540 Neunkirchen-Hangard

Telefon: 06821 52580

info@natursteine-gloeckner.de

www.natursteine-gloeckner.de



Wie sind Sie auf das regionale Netzwerk aufmerksam geworden?

Markus Glöckner: Über eine Seminarreihe der Offensive Mittelstand für kleine und mittelständische Unternehmen, die gemeinsam von der Handwerkskammer des Saarlandes und der IHK veranstaltet wurde.

Wie profitieren Sie von der Zusammenarbeit im regionalen Netzwerk?

Katja Hobler: Zunächst einmal profitieren wir ganz konkret von den interessanten Seminaren, die das Netzwerk anbietet. Dort werden aktuelle Themen wie z. B. das Employer Branding aufgegriffen und für kleine und mittelständische Unternehmen praktikabel aufgearbeitet. Außerdem profitieren wir natürlich vom Netzwerk selbst, weil es den Erfahrungsaustausch mit solchen Themen und den Blick über den eigenen Tellerrand erleichtert und anregt.

Besonders hilfreich war der Hinweis auf das Förderprogramm „unternehmensWert:Mensch“, mit dem wir im Rahmen der Netzwerkveranstaltungen in Kontakt kamen. Wir haben uns spontan beworben und bekamen den Zuschlag für zwölf Beratertage, die zu 80 Prozent gefördert wurden und die wir uns ohne diese Förderung aus ESF- und Bundesmitteln nie „gegönnt“ hätten. Die Schwerpunkte unserer Beratung – Personalführung sowie Wissens- und Kompetenzvermittlung – durch den autorisierten Offensive-Mittelstand-Berater Joachim Berendt wurden gemeinsam mit der Projektleiterin des Zentrums für Bildung und Beruf Saar gGmbH (ZBB) festgelegt. Als sehr gute Vorbereitung auf dieses intensive Gespräch haben sich der INQA-Unternehmenscheck und der INQA-Check „Personalführung“ erwiesen, den wir vorab mit Herrn Berendt ausgefüllt hatten.

Was macht für Sie das regionale Netzwerk so besonders?

Markus Glöckner: Was das Netzwerk Offensive Mittelstand von den anderen Netzwerken unterscheidet, ist zum einen, dass hier Unternehmen sowohl aus dem Handwerk wie auch aus Industrie und Handel zusammengebracht werden. Zum anderen ist es in seiner Ausrichtung nicht monothematisch, sondern greift unterschiedliche Aspekte unternehmerischen Handelns zukunftsorientiert auf. Wir machen überall Werbung für die Offensive Mittelstand – Gut für das Saarland und kommunizieren unsere Teilnahme am Netzwerk. Darüber hinaus bringen wir uns gerne bei den Veranstaltungen mit unseren eigenen Erfahrungen ein.

Markus Glöckner Natursteine in Neunkirchen-Hangard ist ein familiengeführter Steinmetzbetrieb, der sich schon früh im Bereich Restaurierung und Denkmalpflege spezialisiert hat. Inzwischen gilt der Betrieb als die erste Adresse für Natursteinrestaurierung, auch weit über das Saarland hinaus. Markus Glöckner führt das Unternehmen, das mit über 20 Mitarbeitenden zu den größten in der Region gehört, gemeinsam mit seiner Ehefrau Katja Hobler.

► Kommunale Wirtschaftsförderung

Vernetzung für mehr Familienfreundlichkeit

„ Das regionale Netzwerk der Offensive Mittelstand in Ostwestfalen-Lippe ist durch seine Nähe zu Unternehmen als Plattform besonders geeignet, unsere Angebote für mehr Familienfreundlichkeit in die Unternehmen zu tragen.

Über das regionale Netzwerk der Offensive Mittelstand erreichen wir einen besseren Austausch und Wissenstransfer mit Netzwerkpartnern und Unternehmen. Das mündet dann oft in konkreten Aktivitäten in den Unternehmen, z. B. der Nutzung unserer Handlungsleitfäden und Umsetzungsfahrpläne, aber auch in betrieblichen Beratungsaufträgen.

Wir können so vor allem kleine und mittelständische Unternehmen ohne eigene, institutionalisierte Personalabteilungen besser erreichen und sensibilisieren. Handfeste Lösungen zu entwickeln, mit denen sie tatsächlich arbeiten können und die positiv auf die Belegschaft wirken, verlangen nicht automatisch ein erhebliches Investment. Vielmehr sind Kreativität und Offenheit für das Thema gefragt. Aus den Netzwerktreffen der Offensive Mittelstand in Ostwestfalen-Lippe nehme ich von den Partnern im Netzwerk immer wieder Anregungen für neue Angebotsideen auf, die wir dann praxisreif machen und auch allen anderen Partnern gerne zur Verfügung stellen.

Die **Regionale Personalentwicklungsgesellschaft**, kurz REGE mbH, setzt im Auftrag der Stadt Bielefeld seit 2009 die Ausgestaltung einer familienfreundlichen Arbeitswelt in Bielefeld um – in Form von Projekten, die mit interessierten Unternehmen realisiert oder ihnen als Dienstleistung angeboten werden. Im Fokus steht die Überzeugung: Wenn technische Systeme Wartung brauchen, benötigen gleichermaßen die Beschäftigten ein Unterstützungsangebot für eine verträgliche Vereinbarkeit. Vereinbarkeit bezieht die REGE mbH nicht nur auf die klassischen Themen Kinderbetreuung und Angehörigenpflege. Vielmehr gehören alle persönlichen Herausforderungen an der Schnittstelle zwischen Berufs- und Privatleben dazu, denn jede Sorge im privaten Umfeld kann die Produktivität bei der Arbeit mindern.



Foto: REGE mbH

Ingo Doerk, Bereichsleiter
Kommunale Arbeitsförderung,
REGE mbH Bielefeld

Kontakt

Ingo Doerk
Bereichsleiter Kommunale
Arbeitsförderung

Regionale Personalentwick-
lungsgesellschaft mbH

Niederwall 26–28
33602 Bielefeld

Telefon: 0521 9622-316
Mobil: 0160 939883

i.doerk@rege-mbh.de



Regionale Personalentwicklungs-
gesellschaft mbH

► IHK und HWK

Kontakt

Initiative Offensive
Mittelstand – Gut für
das Saarland
c/o Berendt & Partner
Unternehmensberatung

Untertürkheimer Str. 24
66117 Saarbrücken

Telefon: 0681 9292870

info@offensive-mittelstand-
saar.de
www.offensive-mittelstand-
saar.de

Kleine und mittlere Unternehmen zu Fachkräftemagneten machen



Auftaktveranstaltung zum Programm 2014 der Initiative Offensive Mittelstand – Gut für das Saarland: (v. l. n. r.) Joachim Berendt (Initiator und Leiter der Initiative Offensive Mittelstand – Gut für das Saarland), Christoph Lang (Geschäftsführer saar.is), Petra Krenn (Vizepräsidentin der IHK Saarland), Anke Rehlinger (Ministerin für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr des Saarlandes), Dr. Carsten Meier (Geschäftsführer IHK Saarland), Albert Eberhardt (Geschäftsführer Handwerkskammer des Saarlandes)

Im Saarland gründeten die Industrie- und Handelskammer des Saarlandes, die Handwerkskammer des Saarlandes sowie die zertifizierten Beraterinnen und Berater der Offensive Mittelstand das regionale Netzwerk Offensive Mittelstand – Gut für das Saarland, um gemeinsam Informations- und Schulungsangebote rund um die INQA-Checks durchzuführen.

Mit dem Zentrum für Bildung und Beruf Saar gGmbH (ZBB) in Saarbrücken erhielt die Initiative einen weiteren starken Kooperationspartner. Die Partner der saarländischen Initiative können aus einem umfangreichen Erfahrungsschatz schöpfen.



Albert Eberhardt, Geschäftsführer Handwerkskammer des Saarlandes:

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU), insbesondere Handwerksbetriebe, sind vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und des künftigen Fachkräftemangels mehr denn je auf Information, Beratung und Unterstützung angewiesen. Mit der aktiven Beteiligung der Unternehmensberatung der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) an der Initiative Offensive Mittelstand – Gut für das Saarland wollen wir Handwerksunternehmen für die künftigen Fragen nicht nur sensibilisieren, sondern auch Werkzeuge zur Bewältigung dieser Zukunftsaufgabe an die Hand geben.

” **Dr. Carsten Meier, Geschäftsführer der IHK Saarland:**

Fachkräfte werden zunehmend knapp – insbesondere im Mittelstand. Wir müssen daher gemeinsam, frühzeitig und energisch gegensteuern, damit der Fachkräftemangel nicht zur Wachstumsbremse wird. Mit den vielfältigen Informations-, Beratungs- und Unterstützungsangeboten der Offensive Mittelstand will die IHK Saarland kleineren und mittleren Unternehmen helfen, sich zu echten Fachkräftemagneten zu entwickeln – und dies lösungsorientiert, ganz konkret und mit praxisnahen Inhalten.



” **Andrea Schmidt, Projektleiterin „unternehmensWert:Mensch“, ZBB gGmbH, Saarbrücken**

Das Zentrum für Bildung und Beruf Saar gGmbH in Burbach (ZBB) ist eine gemeinnützige GmbH, seit 1984 in der beruflichen Bildung tätig und fest in der Region verankert bzw. vernetzt. Alleiniger Gesellschafter ist die Landeshauptstadt Saarbrücken. Die Gesellschaft führt Projekte in verschiedenen Bereichen durch, darunter Berufsvorbereitung, Ausbildung, berufliche Weiterbildung, Beschäftigung und Qualifizierung sowie Beratung und Vermittlung. Nach erfolgreicher Durchführung des Modellprojektes ‚unternehmensWert:Mensch‘ 2012–2014 haben wir uns nach sehr guter Zusammenarbeit mit der Initiative Offensive Mittelstand – Gut für das Saarland dazu entschlossen, in der neuen Förderperiode noch enger in Form einer Kooperation zusammenzuarbeiten. Schon in der vergangenen Förderperiode profitierten beide Organisationen von der gegenseitigen Unterstützung und Empfehlung. So haben wir z. B. bei Veranstaltungen der Initiative Offensive Mittelstand – Gut für das Saarland erfolgreich auf die Fördermöglichkeiten hingewiesen. Dies wollen wir zukünftig vertiefen und intensivieren.



► Bundesagentur für Arbeit

Kontakt

Agentur für Arbeit Zwickau/
Jobcenter Zwickau
Standort Hohenstein-Ernstthal

Schillerstr. 5b
09337 Hohenstein-Ernstthal

Telefon: 03723 409187
Service-Nr.: 0800 455 55 20



Den regionalen Wirtschaftsstandort stärken

„ Als Qualifizierungsberater ist es meine Aufgabe, insbesondere kleine und mittlere Unternehmen darin zu unterstützen, ihre berufliche Weiterbildung zu systematisieren und deren Qualität und Quantität zu verbessern. Die Unternehmen weisen wir dabei auf ihre Möglichkeiten zur Sicherung des Qualifikationsstandes, des zukünftigen Fachkräftebedarfs sowie der damit verbundenen Wettbewerbsfähigkeit hin. Die Umsetzung der Maßnahmen begleiten wir im Beratungsprozess.



Foto: Agentur für Arbeit Zwickau

Olaf Heinig, Arbeitsvermittler der
Agentur für Arbeit Zwickau

Doch nicht alle Anliegen kann der Arbeitgeber-Service vollständig allein klären. Um ein umfassendes Beratungs- und Unterstützungsangebot entsprechend dem individuellen Bedarf des Arbeitgebers zu unterbreiten, arbeite ich für die Agentur für Arbeit Zwickau mit dem Netzwerk der Offensive Mittelstand Sachsen und anderen regionalen Netzwerken eng zusammen. Ich übernehme dabei für den Arbeitgeber eine Lotsenfunktion. Durch die Vernetzung können die Partner ihre jeweiligen Kompetenzen einbringen. So gewährleisten wir eine ganzheitliche Beratung und Unterstützung für die Unternehmen.

Der Austausch innerhalb des Netzwerks bringt Impulse und hilfreiche Anregungen für die eigene Arbeit. Um zielgerichtete, praxisnahe Lösungen anzubieten, ist es wichtig, kompetente Ansprechpersonen vor Ort zu kennen. Breites Fachwissen und multiple Handlungskompetenzen erzeugen den netzwerktypischen Mehrwert. Die Offensive Mittelstand Sachsen hat aufgrund der gebündelten Fachkompetenz das Potenzial, Kontinuität und Qualität in der regionalen Arbeitsmarktgestaltung sicherzustellen. Sie bietet Handlungssicherheit für involvierte Akteure und ermöglicht es, vereinbarte Ziele und Strategien über abgegrenzte Verwaltungsstrukturen hinaus umzusetzen. Ziel ist es, gemeinsam mit den regionalen Netzwerkpartnern einen wichtigen Beitrag zur Fachkräftesicherung und damit zur Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts in Sachsen zu leisten. Deshalb haben die aktive Mitgestaltung und die Mitwirkung im Netzwerk Offensive Mittelstand Sachsen einen hohen Stellenwert.

Der **Arbeitgeber-Service der Bundesagentur für Arbeit** bietet ein umfassendes Dienstleistungsangebot, das speziell auf die Bedürfnisse von Unternehmen ausgerichtet ist – schnell, kompetent, zuverlässig und kostenfrei. Er vermittelt passende Fachkräfte, gibt finanzielle Unterstützung und berät zu allen Fragen rund um die Qualifizierung von Beschäftigten. Olaf Heinig ist Arbeitsvermittler im gemeinsamen Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit Zwickau und des Jobcenters Zwickau. Als Qualifizierungsberater bietet er vor allem kleinen und mittleren Unternehmen Unterstützung bei der frühzeitigen systematischen Personalplanung und -entwicklung an.

► Krankenkassen

Betriebliches Gesundheitsmanagement als gemeinsames Ziel

„ Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) soll die Leistungsfähigkeit aller Mitarbeitenden im Betrieb erhalten und fördern. Das gelingt nur über das systematische und nachhaltige Gestalten von gesundheitsförderlichen Arbeitsprozessen und -strukturen im Betrieb. Die IKK classic hat die gleichen Ziele wie die Offensive Mittelstand: kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) zu unterstützen, den Wandel der Arbeit und die demografischen Anforderungen zu bewältigen, eine systematische und präventive Arbeitsorganisation aufzubauen und sich insbesondere für einen wertschätzenden Umgang mit Mitarbeitenden einzusetzen. Denn diese Ziele spiegeln sich im IKK-Konzept zum BGM wider.

Foto: IKK classic



Dagmar Fraune, Leiterin Bereich Marketingservice Westfalen-Lippe, IKK classic

Als langjähriger Partner der Fachhochschule des Mittelstands (FHM) in Bielefeld war die Krankenkasse bereits an verschiedenen Gesundheitsförderungsprojekten beteiligt. Durch ihre Verbundenheit mit der Offensive Mittelstand ist die IKK classic selbstverständlich auch Mitglied im regionalen Netzwerk in Ostwestfalen-Lippe. Sie möchte sich durch die Mitarbeit dort als kompetenter Partner im BGM – insbesondere für die KMU der Region – präsentieren und dazu beitragen, dass das Anliegen der Offensive Mittelstand in die KMU-Betriebe getragen wird. Die Gründe liegen auf der Hand: Zum einen sind das vertrauensvolle Miteinander und der Austausch mit anderen Akteuren und Institutionen in diesem Netzwerk für uns ein Gewinn, zum anderen können wir aus diesem Netzwerk heraus durch themenbezogene Veranstaltungen den Kontakt zu den Betrieben der Region aufbauen.

Die **IKK classic Westfalen-Lippe** unterstützt ihre Mitgliedsbetriebe und deren Mitarbeitende unter anderem mit Beratungsangeboten zum betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM). Dagmar Fraune engagiert sich zudem im regionalen Netzwerk der Offensive Mittelstand in Ostwestfalen-Lippe.

Kontakt

Dagmar Fraune

Leiterin Bereich Marketingservice Westfalen-Lippe

IKK classic

Möllingerstr. 17
37671 Höxter

Telefon: 05271 6998-5011
Mobil: 0170 5724325

dagmar.fraune@ikk-classic.de
www.ikk-classic.de



► Krankenkassen

Kontakt

Simone Oehme

KKH Kaufmännische
Krankenkasse

Theaterstraße 34a
09111 Chemnitz

Telefon: 0371 2620950

simone.oehme@kkh.de



Alle Partner bestmöglich unterstützen

„ Bundesweit, aber auch regional ist es der KKH ein wichtiges Anliegen, partnerschaftlich mit der Offensive Mittelstand, wie hier in Sachsen, zusammenzuarbeiten. Als Gebietsleiterin stehe ich im täglichen Kontakt zu den Unternehmen und versuche, sie bei ihren Sorgen bestmöglich und allumfassend zu unterstützen. Hier hilft die Verbindung zum regionalen Netzwerk der Offensive Mittelstand, wo immer die jeweils passende Ansprechperson zu finden ist – sei es beispielsweise zu Fragen der Nachfolgeregelung, des Aufbaus eines BGM in einem kleinen oder mittelständischen Unternehmen oder der individuellen Weiterbildung.

Wir unterstützen das Netzwerk mit der Bereitstellung von Räumlichkeiten für Treffen und bringen uns in die Organisation größerer Veranstaltungen wie den Landeskongress ein.

Einige Partner der Offensive Mittelstand Sachsen haben mit dem Training begonnen, um als Netzwerkteam beim nächsten KKH-Lauf in Chemnitz dabei zu sein, um etwas Gutes für ihre Gesundheit zu tun, aber auch um hilfsbedürftige Kinder zu unterstützen. Dieses Miteinander – Füreinander schätze ich sehr.



Foto: KKH Chemnitz

Simone Oehme ist Gebietsleiterin der KKH in Chemnitz und engagiert sich im regionalen Netzwerk der Offensive Mittelstand in Sachsen.

► Unternehmerverband

Kooperation statt Konkurrenz – die Zusammenarbeit im regionalen Netzwerk fördern

„ Der Mittelstand als Rückgrat der deutschen Wirtschaft muss seine Interessen bündeln und mit einer Stimme sprechen. Dieses zentrale Anliegen der Offensive Mittelstand entspricht dem des BVMW. Mit der aktiven Nutzung der durch die Offensive Mittelstand angebotenen Unterstützung kann ich als Regionalgeschäftsführer des BVMW noch passgenauer den Mitgliedsunternehmen zur Seite stehen. Dies finde ich besonders bei uns in Sachsen wichtig, wo etwa 95 Prozent aller Unternehmen zwischen einem und zehn Mitarbeitenden beschäftigen.

Als Netzwerkpartner der Offensive Mittelstand Sachsen binde ich Instrumente und Netzwerkpartner der Offensive häufig in die Aktivitäten des BVMW mit ein, um so die Bekanntheit der Offensive Mittelstand zu fördern. Gemeinsam mit anderen Partnern in der Region können wir die ehrenamtliche Tätigkeit in der Offensive Mittelstand auf viele Schultern verteilen und den Nutzen für die Betriebe und die Netzwerkpartner steigern.

Gerne haben wir deshalb auch dem regionalen Netzwerk der Offensive Mittelstand in unserem Büro in Chemnitz Räumlichkeiten für eine Geschäftsstelle zur Verfügung gestellt.



Foto: BVMW

Bernd Reinshagen, Leiter des Regionalverbundes BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschlands e.V. (BVMW) in Chemnitz.

Kontakt BVMW

Bernhardstraße 68
09126 Chemnitz

Telefon: 0371 5265392

bernd.reinshagen@bvmw.de



► Unternehmerverband

Kontakt

Matthias Schauer
Referatsleiter
Betriebswirtschaft

Fachverband Elektro- und
Informationstechnik Hessen/
Rheinland-Pfalz (FEHR)

Berta-Cramer-Ring 32
65205 Wiesbaden-Delken-
heim

Telefon: 06122 53476-40

m.schauer@liv-fehr.de
www.liv-fehr.de



Mit Partnern aus der Region vernetzen

Matthias Schauer vom Landesverband für Handwerksbetriebe der Gewerke Elektrotechnik, Informationstechnik und Elektromaschinenbau FEHR setzt auf die Unternehmenschecks und die Kontakte zu kompetenten Beratern aus dem Netzwerk.

Warum engagieren Sie sich als Partner beim Netzwerk RheinMain?

Für den FEHR ist es ein stetiges Anliegen, das Bewusstsein in unseren Mitgliedsbetrieben für Fragen der Unternehmensführung zu stärken und diese dabei zu unterstützen, sich frühzeitig auf erkennbare Entwicklungen vorzubereiten. In Workshops und Beratungen setzen wir hier häufig auch auf die Checks der Offensive Mittelstand. Deshalb ist es uns natürlich wichtig, mit den anderen Partnern und Beraterinnen bzw. Beratern vernetzt zu sein, die diese Instrumente in unserer Region einsetzen.

Wie profitieren Sie von der Zusammenarbeit im regionalen Netzwerk?

Im Netzwerk lernt man kompetente und engagierte Beraterinnen und Berater persönlich kennen, mit denen der FEHR bei Bedarf weitere Projekte wie Schulungen oder Intensivberatungen unserer Mitgliedsbetriebe angehen kann. Über die Beraterinnen und Berater des Netzwerks können wir auf einen Pool kompetenter Dienstleister zurückgreifen. Sie unterstützen unsere Betriebe bei der Umsetzung der Potenziale, die in den Unternehmerseminaren im Selbstcheck erarbeitet wurden. Über das Netzwerk und die Veranstaltungen des Erfahrungsaustausches erfährt man viel Neues aus der Arbeit der Offensive Mittelstand, z. B. über neue Instrumente für die Arbeit mit unseren Mitgliedsbetrieben.



Foto: FEHR

Matthias Schauer, betriebswirtschaftlicher Berater beim Fachverband Elektro- und Informationstechnik Hessen/Rheinland-Pfalz (FEHR)

Was sind Ihre Beiträge zur regionalen Netzwerkarbeit?

Der FEHR informiert seine Mitgliedsbetriebe über verschiedene Kanäle, darunter Internet, Mitgliederzeitschrift, Newsletter und Unternehmerseminare, über die Instrumente der Offensive und setzt diese ein. Auch die geplanten Veranstaltungen und Aktivitäten des Netzwerks RheinMain sind Teil dieser Informationen. Die Erfahrungen aus der Arbeit mit den Checks in Beratungen und Unternehmerseminaren helfen, im Netzwerk weitere regionale Partner zu gewinnen und die Instrumente und deren Nutzen der Zielgruppe der mittelständischen Unternehmen näherzubringen. Über Kontakte, die sich aus dem Netzwerk ergeben haben, z. B. zur Bundesinitiative und zum Leitungskreis, können Erfahrungen aus der Arbeit mit den Instrumenten eingebracht werden, um diese weiterzuentwickeln.

Der Landesverband für Handwerksbetriebe der Gewerke Elektrotechnik, Informationstechnik und Elektromaschinenbau (FEHR) betreut in beiden Bundesländern zusammen ca. 3.000 Mitgliedsbetriebe in über 40 Mitgliedsinnungen. Das Rhein-Main-Gebiet ist eine der Kernregionen des Verbandes. Zu den Dienstleistungen zählen neben der berufsständischen Interessenvertretung und Tarifarbeit die Beratung der Betriebe in technischen, juristischen und betriebswirtschaftlichen Fragen. Ein weiterer wichtiger Bereich ist die Aus- und Weiterbildung.

► Deutsche Rentenversicherung

Kontakt
 Deutsche Rentenversicherung
 Baden-Württemberg
 Firmenservice
 Service im Zentrum
 Rotebühlstraße 133
 70197 Stuttgart
 Telefon: 0711 61466-211



Gut vernetzt für Firmen der Region aktiv

„ Der neue Firmenservice der Deutschen Rentenversicherung (DRV) Baden-Württemberg unterstützt insbesondere Arbeitgeber bei allen Fragen rund um die Gesundheit und Altersvorsorge ihrer Beschäftigten sowie beim Thema Demografie.

Im Hinblick auf den demografischen Wandel in der Gesellschaft ist es wichtig, dass Mitarbeitende arbeitsfähig und länger aktiv im Arbeitsleben bleiben. Viele Arbeitgeber kennen allerdings das Leistungsangebot nicht, mit dem ihnen die DRV Baden-Württemberg an dieser Stelle Unterstützung bietet:

Landesweit arbeiten bei dem gesetzlichen Rentenversicherungsträger elf Firmenberaterinnen und -berater. Sie verstehen sich als Kümmerer und Lotse durch das gesamte Leistungsspektrum der gesetzlichen Rentenversicherung. Dieses reicht von Prävention und Rehabilitation über Hilfen bei demografischen und sozialversicherungsrechtlichen Fragen bis hin zur Altersvorsorge und Rente.

Vor Ort gut vernetzt, sind die Firmenberaterinnen und -berater der DRV Baden-Württemberg für die Unternehmen ihrer Region da. Sie beraten, vermitteln bei Bedarf weiter oder treffen auch selbst Entscheidungen. Die Beraterinnen und -berater sind unter anderem gefragt, wenn es um Leistungen an Arbeitgeber geht, damit gesundheitlich eingeschränkte Beschäftigte dem Unternehmen erhalten bleiben. Arbeitgeber können sich aber auch an die Firmenberaterin bzw. den -berater wenden, wenn sie für ihre Beschäftigten gesundheitsfördernde Präventionsprogramme suchen, Fragen zum betrieblichen Eingliederungsmanagement haben oder eine demografieorientierte Beratung wünschen. Die Deutsche Rentenversicherung engagiert sich bereits seit vielen Jahren im regionalen Netzwerk der Offensive Mittelstand BW und will auch in Zukunft die Arbeitgeber in Baden-Württemberg durch den Verweis auf ihr breites Leistungsspektrum stärker unterstützen. Viele der DRV-Themen finden sich in den Bereichen der Offensive Mittelstand wieder. Gerne stehen wir auch für regionale Netzwerktreffen mit der Bereitstellung von Räumlichkeiten zur Verfügung oder unterstützen die Offensive Mittelstand BW bei größeren Veranstaltungen.



Julia Krawitsch und Martin Mock, Firmenberater der Deutschen Rentenversicherung Baden-Württemberg

Fotos: DRV Baden-Württemberg

Julia Krawitsch steht den Arbeitgebern bei allen Fragen rund um die Themen Rente, Rehabilitation und Prävention im Raum Freiburg, Breisgau-Hochschwarzwald, Emmendingen, Lörrach und Waldshut-Tiengen zur Verfügung.

Martin Mock ist für Arbeitgeber in den Landkreisen Stuttgart, Böblingen, Ludwigsburg, Waiblingen, Esslingen und Göppingen zentraler Ansprechpartner bei allen Fragen zu den Themen Rente, Rehabilitation und Prävention.

► Demografie-Experten des DEx e. V.

Ein Austausch auf Augenhöhe

Die entstehenden Synergien sind für die Demografie-Experten Birgitta Möller und Fridbert Hanke ein entscheidender Erfolgsfaktor des Netzwerks.

Wie sind Sie auf das regionale Netzwerk aufmerksam geworden?

Birgitta Möller: Ich wurde von Herrn Cernavin gebeten, am Netzwerk RheinMain aktiv mitzuwirken. Wie ich sind auch einige weitere Mitglieder des DEx e. V. gleichzeitig autorisierte Beraterinnen bzw. Berater der Offensive Mittelstand und auch von Anfang an im regionalen Netzwerk RheinMain dabei. Dadurch ergaben sich enge und konstruktive Verbindungen zwischen der Offensive Mittelstand und dem DEx. Es war uns wichtig, gleich in der Gründungsphase weitere kompetente und zuverlässige Partner und Beratungspersonen für das Netzwerk zu gewinnen. Gemeinsam mit Tim Vollborth vom RKW habe ich mich deshalb auch als Doppelspitze in der Leitung des regionalen Netzwerks engagiert.

Das regionale Netzwerk der Offensive Mittelstand RheinMain präsentierte sich – unter Beteiligung des DEx – erstmalig im November 2013 mit der Veranstaltung „Erfolg ist machbar! Potenziale erkennen und nutzen“ auf dem Campus der Goethe-Universität Frankfurt am Main.

Warum engagieren Sie sich als Partner beim Netzwerk RheinMain?

Fridbert Hanke: Für den DEx ist es von Vorteil, dass die Struktur der Offensive Mittelstand durch Partner und KMU eine breitere Plattform für die Themen des demografischen Wandels bietet. Mit der Offensive Mittelstand kann diese Thematik verstärkt in die Unternehmen getragen werden. Das Besondere im Netzwerk RheinMain: Unter einem INQA-Dach agieren Offensive Mittelstand und DEx in ähnlichen Themenfeldern und mit gemeinsamen Zielen. Dadurch entstehen Synergien, klar und transparent!

Wie profitieren Sie beide von der Zusammenarbeit im regionalen Netzwerk?

Birgitta Möller: Die Offensive Mittelstand bietet mit ihren Produkten wie Checks und Themenbrochüren eine nachvollziehbare Struktur für Anwenderinnen und Anwender sowie Beraterinnen und Berater. Das große Plus ist ein Einstieg über eine Selbstreflexion des Unternehmers bzw. der Unter-



Birgitta Möller und Fridbert Hanke, ausgebildete Demografie-Experten und Mitglieder des INQA-Netzwerks DEx (Demografie-Experten e. V.)

Kontakt
Netzwerk Offensive
Mittelstand RheinMain
Telefon: 06173 320266
www.omrm.de

Demografie-Experten des DEx e.V.
Telefon: 069 97761804
hanke@demografie-experten.de
www.ergon-team-kronberg.de
kontakt@birgitta-moeller.de
www.birgitta-moeller.de



nehmerin. Danach entscheidet die Nutzerin bzw. der Nutzer selbst, wie weit und vertiefend sie bzw. er die einzelnen Themen bearbeiten möchte. Ressourcen, die mir möglicherweise fehlen, können aus dem Netzwerk genutzt werden. So entstehen insgesamt breitere Synergien innerhalb des Netzwerks und in der Außenwirkung.

Fridbert Hanke: Im Netzwerk RheinMain trifft man kompetente und kooperationsfähige Menschen, mit denen es eine Freude ist, sich auf Augenhöhe auszutauschen. Hier findet man Partner zu fachlichen Themen, die im eigenen Netzwerk nicht abgedeckt werden können. Ein Ziel ist, gemeinsame Projekte zu verwirklichen.

Was sind Ihre Beiträge zur regionalen Netzwerkarbeit?

Birgitta Möller: Im Netzwerk RheinMain arbeiten Mitglieder des DEx aktiv mit. Sie engagieren sich in den Arbeitsgruppen, sind bei der Initiierung und Durchführung von Veranstaltungen vertreten und liefern immer wieder fachlichen Input zu Demografie-Themen. So haben sich beispielsweise Mitglieder gemeinsam bei der Entwicklung und Erprobung des Checks „Personalführung“ und „prädemo“ eingebracht. Wir kennen unsere jeweiligen Stärken und schätzen die gemeinsame Gestaltung unserer Themen.

Was macht für Sie das regionale Netzwerk so besonders?

Fridbert Hanke: Das Netzwerk RheinMain arbeitet im Rahmen der bekannten Instrumente partnerorientiert in Arbeitsgruppen mit den Schwerpunkten Wirtschaftsförderungen, Handwerkskammern und Arbeitsagenturen – ein fachlich hochwertiges, angenehmes und aktives Netzwerk mit klaren und transparenten Strukturen. Im Netzwerk schätzt man den Erfahrungsaustausch und die kreativen Impulse seiner Mitglieder. Es ist offen für interessierte Partner, Unternehmen und Beraterinnen bzw. Berater.

► Finanzdienstleister

Gemeinsam den Weg für den Mittelstand frei machen

„Wir machen den Weg frei!“ – Diesem Motto lässt die Volksbank Bielefeld-Gütersloh für ihre Firmenkunden Taten folgen. Ein Baustein ist neben dem eigenen Beratungsangebot die Möglichkeit, das regionale Netzwerk der Offensive Mittelstand in Ostwestfalen-Lippe zu nutzen.

Ausgangspunkt war ein Informationsgespräch zwischen Herrn Boo, Leiter der Firmenkundenabteilung Bielefeld und dem Partner der Offensive Mittelstand, Herrn Heidbrede (KfU, Konzepte für Unternehmen). „Der INQA-Unternehmenscheck beinhaltet eine ganzheitliche, systematische und doch praxisnahe Herangehensweise. Es werden viele Punkte behandelt, die unsere Firmenkundenbetreuerinnen und -betreuer zum Beispiel auch im Zusammenhang mit Rating- und Bonitätsprüfungen ansprechen.“ Boo ging daher gern auf den Vorschlag einer gemeinsamen Veranstaltung mit dem regionalen Netzwerk der Offensive Mittelstand ein. „In Gesprächen mit unseren Firmenkunden werden oft auch Fragen zur Betriebsführung angesprochen; dabei kann ein Verweis auf den INQA-Unternehmenscheck durchaus hilfreich sein. Über das regionale Netzwerk der Offensive Mittelstand können unsere Kundinnen und Kunden im Bedarfsfall zusätzliche Unterstützung finden.“

So entstand schnell das Konzept einer gemeinsamen Veranstaltung, für die die Volksbank gezielt Mittelständler zu einer Abendveranstaltung im besonderen Ambiente der ehemaligen Ravensberger Spinnerei einlud.

Auch von der unkomplizierten Zusammenarbeit im Netzwerk war Boo angetan. „Über das Netzwerk kompetente und zugkräftige Referenten für unsere Veranstaltung zu finden, war erfreulich einfach.“ Das Programm umfasste die Vorstellung der Offensive Mittelstand, des INQA-Unternehmenschecks sowie der Aktivitäten des regionalen Netzwerks der Offensive Mittelstand. Dazu standen Herr Prof. Kruse und Achim Sieker, Mitglieder des Leitungskreises der Offensive Mittelstand, und Herr Prof. Lenz für das regionale Netzwerk OWL gern zur Verfügung. Ein Beispiel aus der Beratungspraxis von Herrn Heidbrede verdeutlichte eindrucksvoll, welche betrieblichen Potenziale durch den systematischen Einsatz des INQA-Unternehmenschecks in kleinen und mittleren Unternehmen gehoben werden können. Beim anschließenden Get-together hatten die mehr als 150 Teilnehmerinnen und Teilnehmer reichlich Gelegenheit, mit den Veranstaltern und Referenten ins Gespräch zu kommen.

Foto: Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG



Christian Boo, Volksbank Bielefeld-Gütersloh

Kontakt

Christian Boo
Regionaldirektor
Firmenkunden

Volksbank Bielefeld-
Gütersloh eG

Kesselbrink 1
33602 Bielefeld

Telefon: 0521 544-103

christian.boo@
volksbank-bi-gt.de
www.volksbank-bi-gt.de



Herr Boo zieht ein durchweg positives Fazit: „Ziel war, unsere Kundinnen und Kunden dafür zu sensibilisieren, das eigene Unternehmen auch einmal selbst anhand des Checks ‚Guter Mittelstand‘ auf den Prüfstand zu stellen und die daraus gewonnenen Erkenntnisse für notwendige Maßnahmen im Unternehmen zu nutzen. Damit wurde der Zusammenhang ‚Gutes Unternehmen – gutes Rating – gute Konditionen‘ auch ganz im Sinne unserer Kundenberaterinnen und -berater sehr deutlich!“

Foto: Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG



Referenten der Netzwerkveranstaltung in der Ravensberger Spinnerei in Bielefeld (v. l. n. r.): Prof. Dr. Patrick Lentz (FHM Bielefeld), Prof. Dr. Oliver Kruse, Achim Sieker (BMAS), Wilhelm Heidbrede (KfU), Christian Boo (Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG)

► Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften

Je intensiver der Austausch, desto besser gelingen Veränderungsprozesse

„ Die Vielfalt der Themen in der Beratungspraxis führt zwangsläufig zur Erkenntnis: Die eigenen Grenzen zu erkennen bedeutet Stärke. In Netzwerken mit anderen Professionen werden die eigenen Möglichkeiten erweitert. Die Offensive Mittelstand ist gesellschaftlich breit aufgestellt. Die Zusammenarbeit mit und in den Gremien, Projekten und Fachgruppen ermöglicht es uns, Erfahrungen und Wissen einzubringen. Zugleich nutzen uns und unseren Mandantinnen und Mandanten die Arbeitsergebnisse der anderen Partner der Offensive Mittelstand. Das breite Themenspektrum und die hohe Kompetenz und Erfahrung der Netzwerkpartner sind starke Argumente für eine Mitarbeit in der Offensive Mittelstand.



Foto: METIS GmbH

Werner Erlinghagen,
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater,
Geschäftsführer

Kontakt
METIS GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Schmelzerstr. 25
47877 Willich
erlinghagen@metisgruppe.de



Die Praxishilfen der Offensive Mittelstand setzen wir ein, um die Unternehmen bei der Bewältigung der täglichen Herausforderungen zu unterstützen – neben dem INQA-Unternehmenscheck ‚Guter Mittelstand‘ auch den INQA-Check- ‚Personalführung‘ oder den INQA-Check ‚Wissen und Kompetenz‘. Durch die konsensorientierte, gemeinsame Entwicklung und Verbreitung der Checks durch alle Netzwerkpartner erfahren diese auch eine hohe Akzeptanz in unserer Mandantschaft.

Die regionalen Netzwerke der Offensive Mittelstand bieten danach auch bei der Umsetzung der Maßnahmen wichtige Unterstützung. Veränderungsprozesse gelingen umso besser, je intensiver der Austausch mit anderen Unternehmen oder Institutionen möglich ist. Dies gilt für unsere Mandate genauso wie für unser eigenes Unternehmen. In einer Atmosphäre der Sachlichkeit und Toleranz können dort Erfahrungen anderer Partner geteilt und gemeinsame, organisationsübergreifende Projekte angebahnt werden. Wir verstehen die Arbeit in der Offensive Mittelstand daher auch als einen Teil unserer Verantwortung für die Gesellschaft, ganz im Sinne unseres Leitbilds als ‚ehrbare Kaufleute‘.

Die **METISgruppe** betreut und berät bundesweit kleine und mittelständische Unternehmen und Non-Profit-Organisationen zu Themen der Unternehmenssteuerung. Sie ist Partner der Offensive Mittelstand und mit elf Wirtschaftsprüferinnen und -prüfern sowie Steuerberaterinnen und -beratern Mitglied im Beraternetzwerk – nicht zuletzt, um dem eigenen Anspruch gerecht zu werden, den Mandantinnen und Mandanten Perspektivenwechsel bei der Analyse und der Umsetzung von Maßnahmen zu ermöglichen sowie bei Bedarf auf breite Kompetenzen der Netzwerke der Offensive Mittelstand zurückgreifen zu können.

► Bildungs- und Beratungszentrum

Kontakt:

Katja Mikus

Personaldienstleistungszentrum der Handwerkskammer Hannover

Seeweg 4
30827 Garbsen

Telefon: 05131 7007-231



Bedarfsgerechte Lösungen entwickeln

„Das Netzwerk schafft Vertrauen und Routine – und hilft dabei, kurzfristig zu reagieren“, berichtet Katja Mikus von der Handwerkskammer Hannover.



Foto: HWK Hannover

Katja Mikus, Mitarbeiterin im Personaldienstleistungszentrum der Handwerkskammer Hannover

Frau Mikus, wie sind Sie auf das regionale Netzwerk aufmerksam geworden?

Durch die Teilnahme an einem Plenum in Berlin und die Nähe zur Geschäftsstelle der Offensive Mittelstand in Langenhagen fand sehr schnell ein reger Austausch zu den INQA-Themen statt. Wir sind dann mit dem regionalen Netzwerk Hannover – Braunschweig – Kassel in Verbindung getreten und haben uns gleich aktiv ins zweite Treffen des Netzwerks in Hannover einbringen können. Der Themenschwerpunkt des Treffens „Bildung und Beratung“ entsprach genau den Aufgaben unseres Personaldienstleistungszentrums.

Wie profitieren Sie von der Zusammenarbeit im regionalen Netzwerk?

Durch die Zusammenarbeit können wir mit anderen regionalen Anbietern bedarfsgerechte Lösungen entwickeln und anbieten, um auf die Anforderungen unserer Mitgliedsbetriebe im Handwerk besser reagieren zu können.

Was sind Ihre Beiträge zur regionalen Netzwerkarbeit?

Zunächst einmal nutzen und verbreiten wir die Checks der Offensive Mittelstand in unserer Beratungstätigkeit. Das eröffnet uns zusätzliche Möglichkeiten, um auf unser breites Angebotsspektrum aufmerksam zu machen. Natürlich stellen wir gerne auch unsere Räumlichkeiten für Sitzungen und Veranstaltungen des regionalen Netzwerks zur Verfügung.

Was macht für Sie die Mitarbeit im regionalen Netzwerk der Offensive Mittelstand so besonders?

Die klare Orientierung an den Bedarfen und den alltäglichen Herausforderungen kleiner und kleinster Betriebe. Außerdem ist die Zusammenarbeit der Netzwerkpartner unkompliziert. So können wir unseren Mitgliedsbetrieben rasch zuverlässige Unterstützung durch andere Netzwerkpartner empfehlen, wenn unsere Kapazitäten gerade nicht ausreichen oder es um ein Thema geht, in dem ein Partner die bessere Lösungskompetenz besitzt. Wir kennen uns ja aus dem Netzwerk – das schafft Vertrauen und Routine und hilft uns, kurzfristig reagieren zu können.

► Hochschulen

Den Transfer zwischen Wissenschaft und Praxis verbessern

„ Philosophie und Ziele der Offensive Mittelstand überzeugen. Ihre Aktivitäten und Instrumente sind konsequent auf den Mittelstand ausgerichtet und stellen für diesen einen echten Mehrwert dar. Deshalb war und ist es ein Anliegen der Fachhochschule des Mittelstands (FHM), die Offensive Mittelstand nicht nur auf Bundesebene zu unterstützen, sondern sie auch in die Region zu tragen und ihr vor Ort ein ‚Gesicht‘ zu geben. So gründete die FHM im Jahre 2011 zusammen mit weiteren Partnern das erste regionale Netzwerk – das Netzwerk OWL.



Foto: FHM

Von l. nach r.: Prof. Dr. Patrick Lentz, Reinert Meyer-Stolte, Christian Wilken, FHM Bielefeld

Kontakt
 Fachhochschule des
 Mittelstands (FHM) GmbH
 University of Applied Sciences
 Ravensberger Straße 10G
 33602 Bielefeld
 Telefon: 0521 9 66 55-124
 www.fh-mittelstand.de



Die FHM richtet drei- bis viermal im Jahr die Treffen des Netzwerks aus. Während der Treffen kommen Partner unterschiedlicher mittelstandsnaher Institutionen zusammen, um sich auszutauschen, Neues von der Offensive Mittelstand zu erfahren und um die Möglichkeiten für gemeinsame Aktivitäten abzustecken. Bei den Partnern des Netzwerks handelt es sich neben Unternehmensberaterinnen und Unternehmensberatern, die sich zu autorisierten Beraterinnen und Berater Offensive Mittelstand haben ausbilden lassen, unter anderem auch um Vertreterinnen und Vertreter der regionalen Politik, Handelskammern und Krankenkassen. Die offene und vertrauensvolle Atmosphäre während der Treffen eröffnet jenseits des Alltagsgeschäfts die Möglichkeit, miteinander intensiv ins Gespräch zu kommen, neue Perspektiven kennenzulernen sowie Impulse für das eigene Wirken zu erhalten.

Neben dem reinen Austausch liegt für die FHM der Mehrwert der Treffen insbesondere darin, dass sich über sie gemeinsame Aktivitäten mit den Partnern initiieren lassen. Besondere Bedeutung haben Veranstaltungen, die sich direkt an die mittelständischen Unternehmen richten. Durch diese Veranstaltungen gelingt sowohl ein Transfer zwischen Wissenschaft und Praxis als auch die Verbreitung guter unternehmerischer Praxis. Nicht zuletzt dienen die Veranstaltungen auch immer der nachhaltigen Verbreitung und Verankerung der Offensive Mittelstand in den Regionen.

Die Fachhochschule des Mittelstands (FHM) in Bielefeld wurde im Jahr 2000 gegründet – mit dem Ziel, Fach- und Führungskräfte praxisnah und mittelstandsorientiert mit betriebswirtschaftlichem Know-how zu qualifizieren. In enger Zusammenarbeit mit Unternehmen, Verbänden und öffentlichen Einrichtungen entwickelt und realisiert die Hochschule in diesem Sinne wissenschaftlich fundierte Studien- und Weiterbildungsangebote sowie Forschungs- und Entwicklungsprojekte. Das Studienangebot umfasst staatlich und international anerkannte Bachelor-, Master- und Promotionsstudiengänge in den Fachbereichen Wirtschaft und Medien sowie Personal/Gesundheit/Soziales.

So unterstützen Sie die Offensive Mittelstand

- ▶ Nutzen Sie die Praxishilfen der Initiative Neue Qualität der Arbeit und Offensive Mittelstand und beteiligen Sie sich an deren Verbreitung. Die Praxishilfen können Sie hier kostenlos bestellen oder herunterladen: www.offensive-mittelstand.de » Serviceangebote » Bestellservice Offensive Mittelstand.
- ▶ Werden Sie Partner und geben Sie der Offensive Mittelstand Rückenwind. Die Offensive Mittelstand hilft Ihnen gerne dabei:

Kontakt

Offensive Mittelstand –
Gut für Deutschland

Theodor-Heuss-Str. 160
30853 Langenhagen

Telefon: 06221 5108-22612
(Elmar Neuhaus)

Telefax: 06221 5108-22198
info@offensive-mittelstand.de

- ▶ Besuchen Sie die Treffen Ihres regionalen Netzwerks der Offensive Mittelstand. Lernen Sie die Partner und ihre Angebote kennen. Stellen Sie Ihre Angebote und Unterstützungsbedarfe vor. Eine Karte aller Netzwerke und die jeweiligen Ansprechpersonen finden Sie ab Seite 27 und unter www.offensive-mittelstand.de » Netzwerke » Regionale Netzwerke.
- ▶ Stellen Sie die Praxishilfen der Offensive Mittelstand auf eigenen Veranstaltungen vor – die Offensive Mittelstand unterstützt und berät Sie gern.
- ▶ Weisen Sie auch auf Ihrer eigenen Homepage und in Ihren eigenen Medien auf die Praxishilfen der Offensive Mittelstand hin.
- ▶ Stellen Sie Räume für Netzwerkveranstaltungen und Netzwerksitzungen zur Verfügung.
- ▶ Wenden Sie die Standards und Praxishilfen der Offensive Mittelstand in der eigenen Beratungspraxis an und werden Sie autorisierter Berater oder autorisierte Beraterin der Offensive. Die meisten Materialien der Offensive Mittelstand können auch mit dem Logo Ihrer Organisation versehen werden.

Für Verantwortliche anderer Mittelstandsnetzwerke

- ▶ Laden Sie eine Vertreterin oder einen Vertreter der Offensive Mittelstand zu einer Ihrer Netzwerksitzungen ein. Lassen Sie sich über Kooperationsmöglichkeiten informieren.

Hier finden Sie Unterstützung

Netzwerkkarte und Ansprechpersonen



Die Nummerierung auf der Karte ergibt sich aus der alphabetischen Reihenfolge in der nachfolgenden Netzwerkübersicht.

Netzwerk	Kontakt
<p>1. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Baden-Württemberg</p>	<p>Angelika Stockinger proViplan Akademie Sedanstraße 39, 72124 Pliezhausen Telefon: 0711 65869430 E-Mail: info@proviplan-akademie.de Internet: www.offensive-mittelstand-bw.de</p>
<p>2. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Bayern, Region Nord (Unterfranken, Oberfranken, Oberpfalz)</p>	<p>Winfried Dicker Berater Offensive Mittelstand Feldkirchenstraße 8, 96052 Bamberg Telefon: 0951 935170 E-Mail: nord@offensive-mittelstand-bayern.de Internet: www.offensive-mittelstand-bayern.de</p>
<p>3. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Bayern, Region Mitte (Niederbayern, Schwaben, Mittelfranken sowie Ingolstadt, Pfaffenhofen, Neuburg, Eichstätt)</p>	<p>Kurt Mosen Berater Offensive Mittelstand Marie-Curie-Str. 6, 85055 Ingolstadt Telefon: 0841 8855218 E-Mail: mitte@offensive-mittelstand-bayern.de Internet: www.offensive-mittelstand-bayern.de</p>
<p>4. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Bayern, Region Süd (Oberbayern, außer Ingolstadt, Pfaffenhofen, Neuburg, Eichstätt)</p>	<p>Joachim Gottwald xGAP Unternehmensberatung Berater Offensive Mittelstand Leuchtenbergring 10, 81677 München Telefon: 089 23510980 E-Mail: sued@offensive-mittelstand-bayern.de Internet: www.offensive-mittelstand-bayern.de</p>
<p>5. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Berlin-Brandenburg</p>	<p>Ferdinand Kögler Unternehmensberatung Riemannstraße 13, 10961 Berlin Telefon: 0171 7651582 E-Mail: ferdinand.koegler@web.de</p>
<p>6. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Hamburg und Schleswig-Holstein</p>	<p>Rainer Liebenow ISBM Institut für systematisches Betriebs-Management GmbH Hammer Steindamm 44, 22089 Hamburg Telefon: 040 3807025-80 E-Mail: info@isb-management.de Internet: www.isb-management.de</p>
<p>7. Regionales Offensive Mittelstand-Netzwerk Münsterland</p>	<p>Silke Kinzinger Top Your Business Zeche Westfalen 1, 59229 Ahlen Telefon: 02382 9698330 E-Mail: kinzinger@top-your-business.de</p>

Netzwerk	Kontakt
<p>8. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Nord-West (Bremen/Weser-Ems)</p>	<p>Detlef Kahrs Wissensbilanz Nord Herdentorsteinweg 38–40, 28195 Bremen Telefon: 0421 6996034 E-Mail: d.kahrs@wissensbilanz-nord.de</p>
<p>9. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Lübeck-Nord-Mecklenburg</p>	<p>Volker Jödicke Fortbildungsakademie der Wirtschaft (FAW) gemeinnützige Gesellschaft mbH Akademie Lübeck Elisabeth-Haseloff-Str. 3, 23564 Lübeck Telefon: 0451 3844487-18 E-Mail: volker.joedicke@faw.de</p>
<p>10. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Regionaldreieck Hannover-Braunschweig-Kassel</p>	<p>Klaus Eberhardt MSS-Unternehmerhilfe eG Sertürmer Straße 18, 30559 Hannover Telefon: 0511 953940 E-Mail: ebrhr7@aol.com</p>
<p>11. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Ostwestfalen-Lippe</p>	<p>Christian Wilken Fachhochschule des Mittelstandes GmbH Ravensberger Straße 10G, 33602 Bielefeld Telefon: 0521 96655124 E-Mail: wilken@fh-mittelstand.de Internet: www.fh-mittelstand.de/netzwerkowl/</p>
<p>12. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Rheinland-Pfalz Nord</p>	<p>Edmund Grzechowiak EG Coaching & Consulting Erlenweg 1, 53545 Linz Telefon: 0170-4639227 E-Mail: e.grzechowiak@beraternetzwerk.de Internet: www.die-kmu-unternehmensberater.de</p>
<p>13. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Rheinland-Pfalz Süd</p>	<p>Jan Löffler Institut für kybernetisches Planen und Bauen e. V. – Projektzentrale eMasterCraft Trippstadter Straße 122 67663 Kaiserslautern Telefon: 0631 20575-4004 E-Mail: j.loeffler@e-mastercraft.de</p>
<p>14. Offensive Mittelstand RheinMain</p>	<p>Birgitta Möller (Gestaltung von Veränderungen) E-Mail: kontakt@birgitta-moeller.de</p> <p>Tim Vollborth (RKW Kompetenzzentrum) E-Mail: vollborth@offensive-mittelstand.de Internet: www.omrm.de</p>

Netzwerk	Kontakt
<p>15. NRW Regionalnetzwerk RheinRuhr</p>	<p>Dr. Achim Loose Kompetenzzentrum Netzwerkmanagement e. V. Kölner Straße 17 50126 Bergheim Telefon: 0212 2244312 E-Mail: achimloose@gmx.de</p>
<p>16. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Saarland</p>	<p>Joachim Berendt Berendt & Partner Unternehmensberatung Untertürkheimer Straße 24 66117 Saarbrücken Telefon: 0681 9292870 E-Mail: mail@berendt-partner.de Internet: www.offensive-mittelstand-saar.de</p>
<p>17. Regionales Offensive-Mittelstand-Netzwerk Sachsen</p>	<p>Anke Weithase Charlottenstraße 48 09126 Chemnitz E-Mail: kontakt@omsachsen.de</p>
<p>18. Regionales Netzwerk der Offensive Mittelstand Sachsen-Anhalt</p>	<p>In enger Kooperation mit den regionalen Netzwerken von Offensive Gutes Bauen, ddn und INQA-Pflege. Gemeinsamer Ansprechpartner für alle vier Einzelnetzwerke: IZAG gGmbH</p> <p>Kontakt: Petra Laabs Geschäftsführerin Bildungsverbund Sachsen-Anhalt e. V. IZAG gGmbH Institut für Zukunftsorientierte ArbeitsGestaltung Telefon: 0177 6269640</p> <p>Ralph Angerstein Betr.-Techn. Ltr. Firma Angerstein H-S-E Telefon: 03944 90200</p> <p>Europäischer Bildungsverbund Olaf Zibolka (Vorsitzender) Referatsleiter Wirtschaftsministerium Sachsen Anhalt Telefon: 0391 5674327</p> <p>Traudel Gemmer Steuerberaterin/Wirtschaftsmediatorin Telefon: 0391 5366514</p>

Regionale Netzwerke der Offensive Mittelstand – ein Gewinn für alle Beteiligten

Herausgeber



OFFENSIVE MITTELSTAND
GUT FÜR DEUTSCHLAND



Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland

Dipl.-Ing. Helmut Ehnes

(Vorsitzender der „Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland“,

Präventionsleiter Berufsgenossenschaft Rohstoffe und chemische Industrie)

Theodor-Heuss-Straße 160

30853 Langenhagen

www.offensive-mittelstand.de

Konzept und Entwicklung: Offensive Mittelstand

Fotonachweis: Shutterstock (www.shutterstock.de)

Titel: Kzenon, Matej Kastelic, everything possible, Lucky Business

S. 3 Zurijeta, S. 4 everything possible

Gestaltung: neues handeln GmbH

Druck: BMAS, Bonn

1. Auflage: Mai 2015

Die Offensive Mittelstand – Gut für Deutschland ist Bestandteil
der nationalen Initiative Neue Qualität der Arbeit:



Initiative Neue Qualität der Arbeit

Geschäftsstelle

c/o Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin

Nöldnerstr. 40–42

10317 Berlin

Telefon: +49 30 51548-4000

E-Mail: info@inqa.de

www.inqa.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

