

Erfahrungsaustausch uW:M am 22.03.2018

Workshop 4 „Offener Austausch“

Aus den vier Workshopgruppen heraus wurden die folgenden Themen eingebracht und kontrovers diskutiert:

- Netzwerken
 - Vernetzung der BeraterInnen im Programm angeregt (analog Offensive Mittelstand...)
 - Schaffen von Austauschplattformen
- Öffentlichkeitsarbeit
 - Stärkung der Öffentlichkeitsarbeit durch alle beteiligten Stellen erwünscht
 - Gezielte Hinweise an die EBS, falls ÖA durch die Unternehmen erwünscht ist.
- Zusammenarbeit mit dem BVA
 - Gute Unterstützung der KMU im Kostenerstattungsverfahren
 - Kostenerstattungen an die Unternehmen sollten grundsätzlich nach 6 Wochen erfolgt sein. Probleme in Einzelfällen sowie haushaltsrechtliche Einschränkungen können die Bearbeitungszeit verlängern.
 - Die Überprüfung der im Akkreditierungsverfahren benannten Referenzen kann Stichprobenartig erfolgen.
- Zusammenarbeit mit den EBS
 - Unterschiedliche Vorgehensweise bei der Beratungsanbahnung und der Festsetzung der Tagewerke.
 - Ausgestaltung und Entscheidung liegt bei den EBS. Die Individualität des Einzelfalles hat Vorrang gegenüber einer pauschalen Höchstförderung. Die Möglichkeit der Inanspruchnahme einer zweiten Förderphase ist gegeben.
- Beratungsanbahnung
 - Hinweise auf Fördermöglichkeiten bereits in die Akquise einbauen.
 - Direkte Ableitung der Fördermöglichkeit soweit INQA-Checks bereits zur Beratungsanbahnung genutzt wurden.
 - Ableitung als „logische“ Folge einer allgemeinen Beratung, die zum Beispiel bereits über BAFA gefördert wurde.

- Kaltakquise über Expertise und mit Themen, die Prozesse optimieren und Zeit sparen, sind erfolgreich. Diese Themen sind interessant auch bei derzeit guter Auftragslage, denn Unternehmen haben Probleme Fachkräfte zu finden und versuchen daher ihre Prozesse zu verschlanken, um mit bestehendem Personal die Aufträge bewältigen zu können.
 - Ansprache von Unternehmen über Themen (nicht über Fördermöglichkeiten) wie z.B. Arbeitsorganisation, Fachkräftebindung
 - Empfehlungen von Unternehmen, die beraten wurden (Empfehlungsmarketing)
 - Vorträge zu konkreten Themen – Themen müssen überzeugen - Sensibilisierung für Zukunftsfragen
 - Ansprache von Unternehmen auf Messen und dann nachhalten
 - Spezialisierung auf bestimmte Themenbereiche
 - Persönlicher Kontakt
- Digitalisierung
 - Schwer überschaubare Kompetenz- und Förderlandschaft
 - Wer sorgt für Transparenz? Wie kommen die KMU und Technik zusammen?
 - Welche Digitalisierungspotentiale gibt es im speziell im Handel?
 - Schwierigkeiten beim Datenschutz und Sicherheitslücken
 - Sind Intranets die sicherere Lösung?
 - Der Mensch gehört in den Mittelpunkt
 - Schulungsfähigkeit, Schulungswilligkeit, Schulungsformate, Anpassung von Organisation
 - Verwaltungsaufwand
 - Dokumentationsaufwand wird diskutiert: teilweise wird er zu hoch empfunden – z.B. das Einholen der Unterschriften in Tagesprotokollen von teilnehmenden Beschäftigten im Nachgang – Teilnehmer sind dann teilweise nicht erreichbar wg. Urlaub, Krankheit;
 - Lösungsmöglichkeit: Unterschriften zu Beginn bzw. in der Anwesenheitszeit des Beratungstages (nicht im Nachgang)
 - Einbindung der Beschäftigten bei der Dokumentation der Beratungsinhalte im Tagesprotokoll – ist auch als Reflexion des Beratungstages sinnvoll

- Beispiele im Handlungsfeld Personalentwicklung
 - Es wurden Beispiele dargestellt, wie Unternehmen für das Thema ‚Personalentwicklung‘ als wettbewerbsrelevantes Thema sensibilisiert werden können.