

Fachkräftesicherung und Arbeitsgestaltung in NRW



Die G.I.B. – Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH

- ❑ Die G.I.B. ist eine landeseigene Beratungsgesellschaft, gegründet als GmbH im Jahr 1986
- ❑ Verzahnt die Arbeitsmarkt- und Strukturpolitik mit den Schwerpunkten:
 - Integration benachteiligter Arbeitssuchender in Beschäftigung
 - Unterstützung bei dem Einstieg von Jugendlichen in Ausbildung und Beruf
 - Unterstützung der Träger der Grundsicherung (SGB II)
 - Gestaltung und Sicherung von Arbeit
- ❑ Sichert die Wettbewerbsfähigkeit von Beschäftigten und Unternehmen (KMU) durch die Entwicklung und Umsetzung von Programmen und Projekten zur Arbeitsgestaltung, beruflichen Weiterbildung und Gesundheitsförderung.

NRW-Regionen

1. Hellweg-Hochsauerland
2. Mittleres Ruhrgebiet
3. Westfälisches Ruhrgebiet
4. Märkische Region
5. Siegen-Wittgenstein/Olpe
6. Ostwestfalen-Lippe
7. Bergisches Städtedreieck
8. Mittlerer Niederrhein
9. Düsseldorf - Kreis Mettmann
10. MEO - Mülheim, Essen, Oberhausen
11. NiederRhein
12. Region Aachen
13. Bonn/Rhein-Sieg
14. Region Köln
15. Emscher-Lippe-Region
16. Münsterland



Mit Potentialberatung modernisieren



Grundlagen des Förderprogramms Potentialberatung NRW
(Stand März 2019)

Zuwendungsempfänger

Ziel und Gegenstand

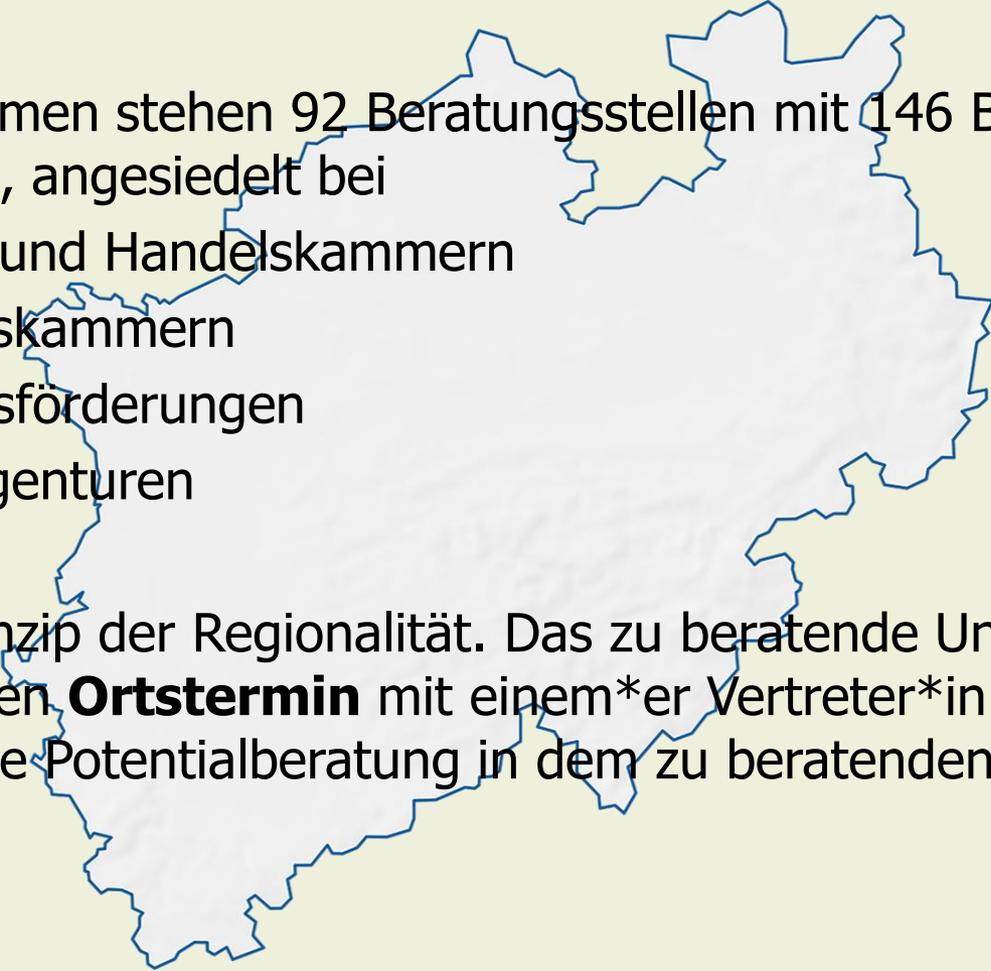
- ❑ Das Förderangebot richtet sich an Unternehmen als natürliche und juristische Person sowie als Personengesellschaften mit Arbeitsstätte in NRW.

- ❑ Ziel ist es, die Beschäftigungsfähigkeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch externe Beratung weiterzuentwickeln und die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen nachhaltig zu verbessern.
 - a) Beteiligungsorientierte Beratung von Unternehmen
 - b) Ermittlung der Stärken und Schwächen
 - c) Entwicklung von Lösungswegen
 - d) Festlegung von Handlungszielen
 - e) Einleitung und ggf. Umsetzung von Maßnahmen
 - f) Erstellung eines Handlungsplans zur Verbesserung der Geschäftsprozesse

Beratungsstellen Potentialberatung

- ❑ Voraussetzung für die Inanspruchnahme einer geförderten Potentialberatung ist die Beratung des Unternehmens durch eine Beratungsstelle für Potentialberatung vor Beginn der Prozessberatung (vorgezogener Maßnahmebeginn).
- ❑ Die Beratungsstellen geben mittels eines Beratungsprotokolls gegenüber den Bewilligungsbehörden eine fachliche Stellungnahme zur grundsätzlichen Förderfähigkeit hinsichtlich folgender Kriterien ab:
 - a) Beratungsinhalte,
 - b) Beratungsmethodik,
 - c) Beratungsvolumen.

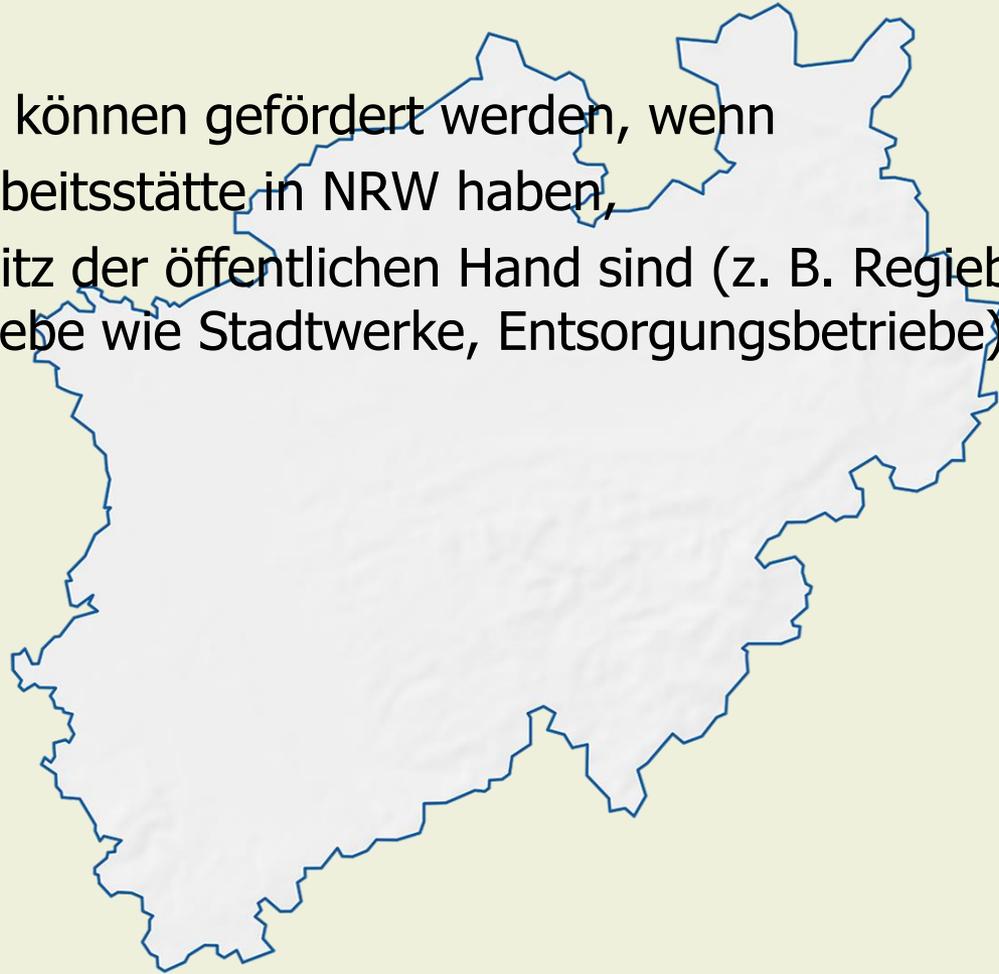
Beratungsstellen Potentialberatung

- 
- ❑ Den Unternehmen stehen 92 Beratungsstellen mit 146 Berater*innen zur Verfügung, angesiedelt bei
 - Industrie- und Handelskammern
 - Handwerkskammern
 - Wirtschaftsförderungen
 - Regionalagenturen

 - ❑ Es gilt das Prinzip der Regionalität. Das zu beratende Unternehmen vereinbart einen **Ortstermin** mit einem*er Vertreter*in der Beratungsstelle Potentialberatung in dem zu beratenden Unternehmen

Förderfähige und nicht förderfähige Organisationen

- ❑ Unternehmen können gefördert werden, wenn
 - sie ihre Arbeitsstätte in NRW haben,
 - sie im Besitz der öffentlichen Hand sind (z. B. Regiebetriebe und Eigenbetriebe wie Stadtwerke, Entsorgungsbetriebe),



Förderfähige und nicht förderfähige Organisationen: Die Bedeutung der Beteiligungsorientierung

Voraussetzung von Beteiligungsorientierung ist, dass es mindestens eine(n) Beschäftigte(n) geben muss. Zu den Beschäftigten zählen u. a. auch

- Teilzeitbeschäftigte und
- geringfügig Beschäftigte.

Daher:

- daher können Unternehmen ohne Beschäftigte nicht berücksichtigt werden,
- finden Auszubildende in diesem Zusammenhang keine Berücksichtigung,
- begründen mithelfende Familienangehörige keine Beteiligungsorientierung i. S. der Potentialberatung.

Unternehmensberatungen

☐ Wer darf den betrieblichen Beratungsprozess durchführen?

■ Unternehmensberatungen

Die Richtlinie geht dabei von zwei unabhängig voneinander handelnden Unternehmen aus (dem Berater und dem Beratenem):

- keine Beratungen durch Unternehmensangehörige
- durch ein mit dem Unternehmen mehrheitlich unmittelbar oder mittelbar verbundenes Beratungsunternehmen
- durch Angehörige der Vertretungsberechtigten.

☐ Im Rahmen der Potentialberatung NRW ist für Beratungsunternehmen keine Akkreditierung vorgesehen.

Themenfelder der Potentialberatung

Es werden Beratungen in mindestens einem dieser Themenfelder gefördert:

- Arbeitsorganisation (bspw. Strukturen/Prozesse, interne/externe Kommunikation und Kooperation)
- Kompetenzentwicklung und Qualifizierungsberatung (bspw. strategische Personalentwicklung, Qualifizierungs-/Kompetenzbedarfsanalyse)
- Demographischer Wandel (bspw. Wissensmanagement, altersgerechte Arbeitsorganisation, Arbeitszeit)
- Digitalisierung (bspw. Gestaltung von Arbeit und Technik)
- Gesundheit (bspw. Einführung eines nachhaltigen betrieblichen Gesundheitsmanagements, Work-Life-Balance)

Förderfähige Beratungen

- ❑ Die Potentialberatung ist ein einzelbetriebliches Förderprogramm.
- ❑ Ziel der Potentialberatung ist die Verbesserung der Problemlösungskompetenz des Unternehmens und der Beschäftigten zu den o. g. Themenfeldern.
- ❑ **Beteiligungsorientierung:**
Die Beratung hat grundsätzlich mit Beteiligung von Beschäftigten verschiedener Funktionsebenen und in der Regel im Unternehmen stattzufinden.
- ❑ **Prozessorientierung:**
Die Potentialberatung ist prozessorientiert angelegt und erarbeitet unternehmensindividuelle Lösungen.
- ➡ Daher sind Berater*innen i. S. des Förderprogramms Prozessgestalter*innen, die den Unternehmen und Beschäftigten helfen, selbst Lösungsstrategien zu erarbeiten und umzusetzen. Die Beratung hat insofern einen interaktiven Charakter.

Nicht förderfähige Beratungen

- ❑ Grundsätzlich gilt: Berater*innen sollen nicht als Fachexperten*innen auftreten. Das schließt die die Erarbeitung von Expertisen oder Gutachten vom Beratungsunternehmen mittels Potentialberatung aus. Nicht förderfähig sind demnach auch Expertenberatungen folgenden Inhalts:
 - a) Existenzgründungsberatung,
 - b) Akquisitionstätigkeiten,
 - c) Konkursabwehr- und Beschäftigentransferberatung,
 - d) Zertifizierungsverfahren,
 - e) Architekten- und Ingenieursleistungen,
 - f) allgemeine Rechts- sowie Versicherungs- und Steuerfragen und/oder die Erarbeitung von Verträgen.

Nicht förderfähige Beratungen

□ Weitere nicht förderfähige Beratungen:

- a) Beratungen die mit dem Beratungsunternehmen vor der Beratung in der Beratungsstelle für Potentialberatung vertraglich vereinbart wurden,
- b) Beratungen für die eine Drittfinanzierung in Anspruch genommen wird,
- c) Beratungen durch Unternehmensangehörige oder durch ein mit dem Unternehmen mehrheitlich unmittelbar oder mittelbar verbundenes Beratungsunternehmen,
- d) Beratungen durch Angehörige der Vertretungsberechtigten des Unternehmens,
- e) Beratungen, die den Personalabbau anstreben,
- f) Durchführung von Coaching,
- g) Durchführung von Qualifizierungen respektive Schulungen.
 - ↳ Für Schulungen steht der BILDUNGSSCHECK NRW zur Verfügung (Präsenzveranstaltung, Webinare, Inhouse Veranstaltungen)

Förderkonditionen (Anteilsfinanzierung) und Förderumfang (1)

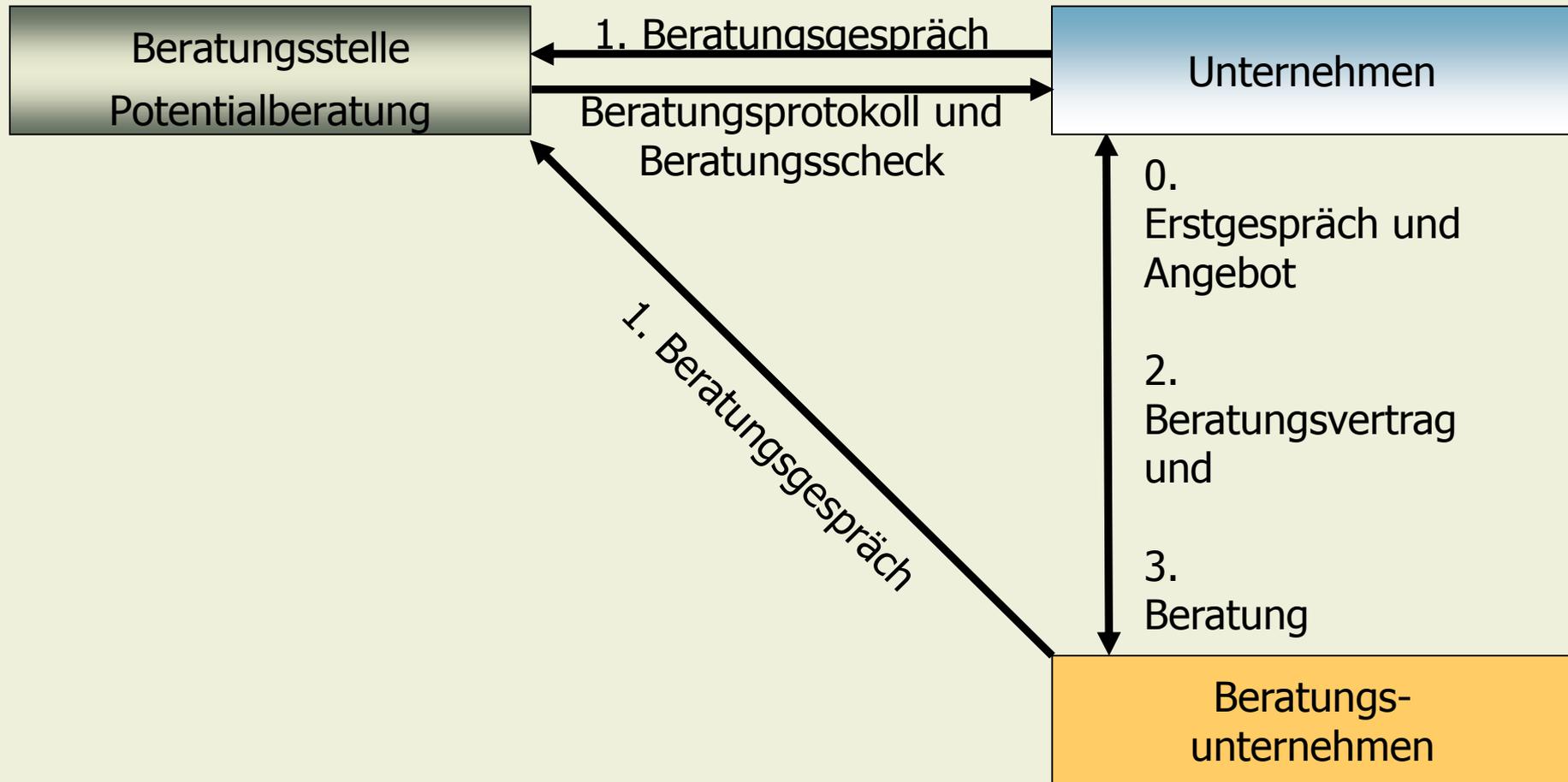
- Gefördert werden max. 10 Beratungstage á 8 Stunden in 36 Monaten. Empfehlenswert ist ein zeitlicher Umfang von neun Monaten nach der Beratung in der Beratungsstelle.
- Die Aufteilung eines Beratungstages in einzelne Stunden ist möglich.
- Netto-Förderung:
50% der Beratungskosten oder max. 500,-Euro/Beratungstag
- Es können ganze und halbe Tage abgerechnet werden.
- Die Auszahlung des Zuschusses an das Unternehmen erfolgt nach Abschluss des betrieblichen Beratungsprozesses und Prüfung aller Unterlagen durch die Bezirksregierung.

Mit Potentialberatung modernisieren



Die Grundzüge des Verfahrens

Verfahren: Vom Beratungsangebot bis zur Beratung



Verfahren: Ablauf des betrieblichen Beratungsprozesses

- a) Ermittlung der Stärken und Schwächen
- b) Entwicklung von Lösungswegen
- c) Festlegung von Handlungszielen
- d) Einleitung und ggf. Umsetzung von Maßnahmen
- e) Ergebnissicherung in Form eines betrieblichen Handlungsplans (Motto: Hilfe zur Selbsthilfe!)

Verfahren: Betrieblicher Beratungsprozess - Dokumentation

Beispielhafter Handlungsplan (Ergebnis der Potentialberatung)

Ziel (Nachweis, Messgröße, etc.)	Priorität	Maßnahme	Beteiligte	Umsetzungszeitraum	Umsetzungsstand
<ul style="list-style-type: none"> Personalrekrutierung 	<ul style="list-style-type: none"> mittel 	<ul style="list-style-type: none"> Stand der Dinge: Altersbedingtes Ausscheiden 	<ul style="list-style-type: none"> L. Bü 	<ul style="list-style-type: none"> 30.08.16 	<ul style="list-style-type: none"> Arbeit abgeschlossen

Inhaltsverzeichnis

1.	<u>ZIEL DER MAßNAHME</u>	2
2.	<u>PRIORITÄT</u>	2
3.	<u>ERFOLGS- UND RAHMENBEDINGUNGEN</u>	2
4.	<u>NACHWEISVERFAHREN/MESSGRÖßEN</u>	3
5.	<u>VERANTWORTLICHE UND BETEILIGTE</u>	3
6.	<u>UMSETZUNGSZEITRAUM</u>	3
7.	<u>UMSETZUNGSSTADIEN, GRAD, ERGEBNIS</u>	3

Unterschrift Unternehmen

14.10.16

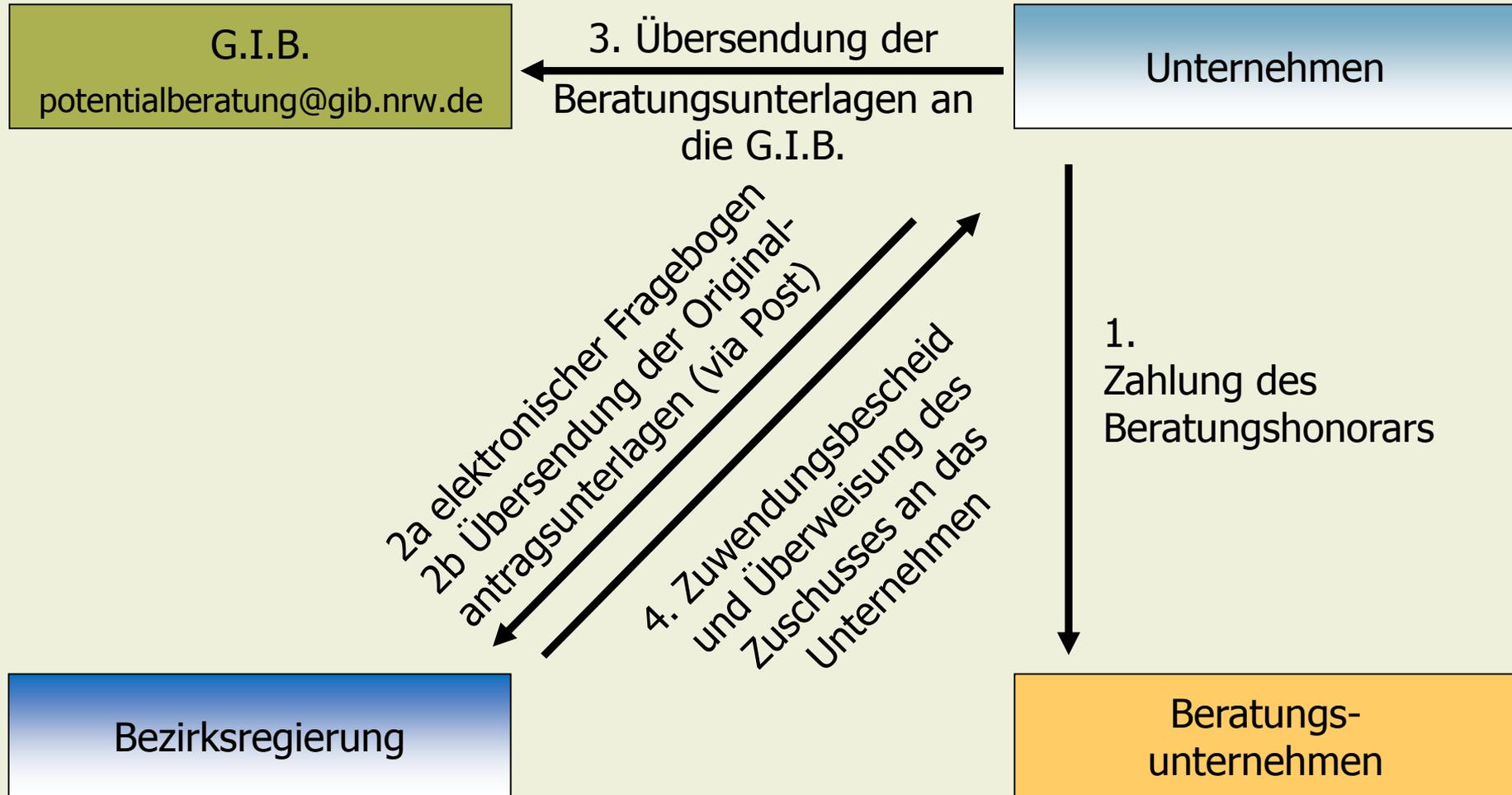
W.G.

Die Unternehmensberatung unterschreibt den Handlungsplan und lässt sich diesen von dem Kunden, der Kundin und ggf. dem Betriebsrat gegenzeichnen.

1. Ziel der Maßnahme

- Umsetzung einer hochwertigen, professionellen und einheitlichen Beratungsqualität in digitaler Form über die genossenschaftliche Beratung
- Neugestaltung des Vertriebs- und Beratungsmanagements, um eine nachhaltige Umsetzung sicher zu stellen
- Einbindung der Berater und Führungskräfte der Bank
- Die Gesamtbank steht hinter der genossenschaftlichen Beratung und ist sich der vertrieblichen Ausrichtung bewusst.
- Der gesamte Verkaufs- und Beratungsprozess wird durch die Berater mit einem System durchgeführt – der Genossenschaftlichen Beratung

Antragstellung: Vom Abschluss der Beratung zur Bewilligung

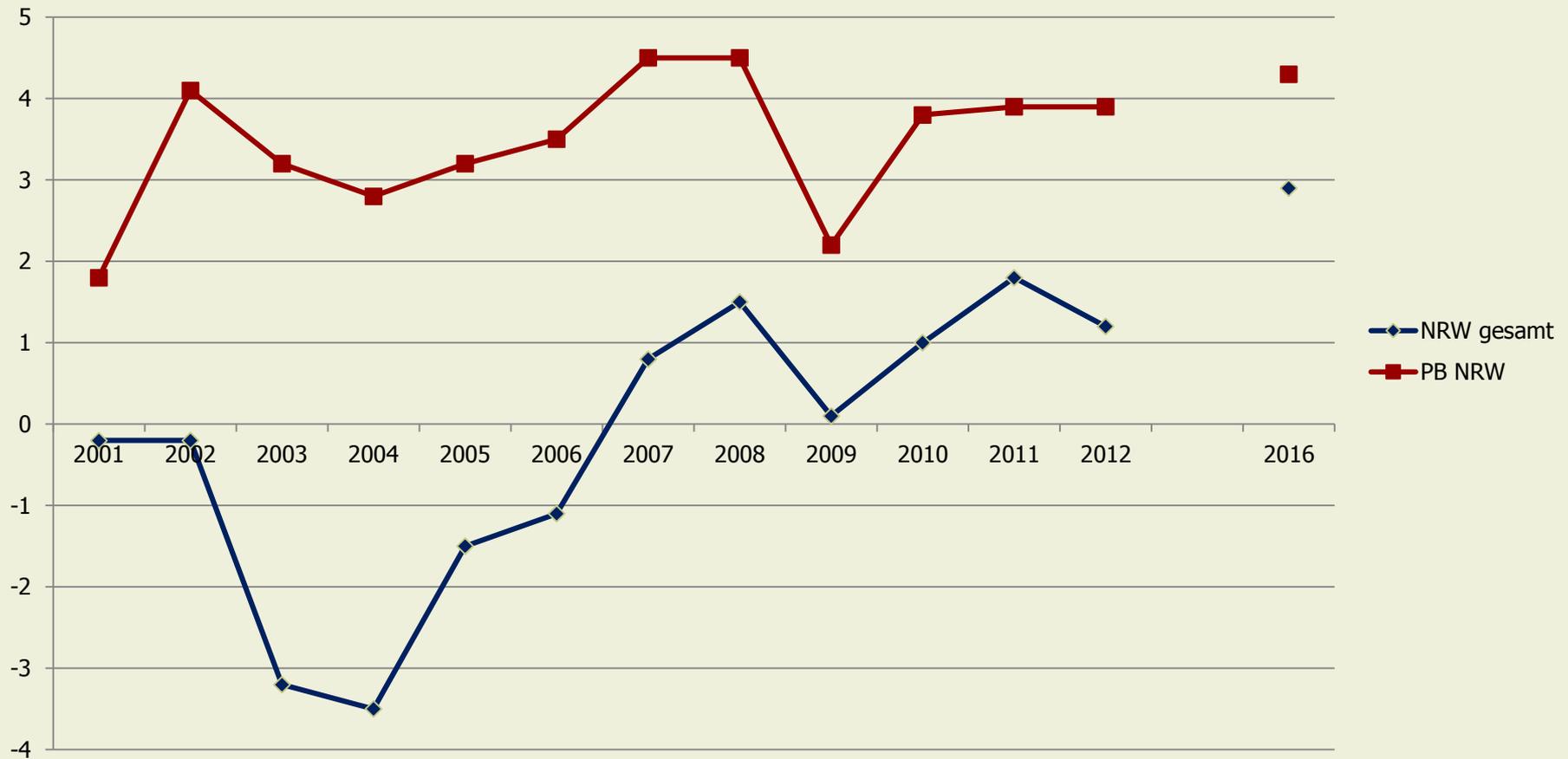


Umsetzung des Instruments Potentialberatung



Ausgewählte Ergebnisse des Monitorings auf Basis der ausgegebenen Beratungsschecks sowie der Abschlussbefragung

Beschäftigungsentwicklung (%) im Vergleich Betriebsgrößenklasse 10 – 19 Beschäftigte



Nachhaltigkeit

Frage	Antwort	Anzahl	Anteil
Inwieweit hat die Potentialberatung dazu beigetragen, dass Ihr Unternehmen besser als vorher auch eigenständig Unternehmensentwicklungen planen, realisieren und steuern kann?	In hohem Maße	371	70,0 %
	In geringem Maße	124	23,4 %
	Gar nicht	35	6,6 %

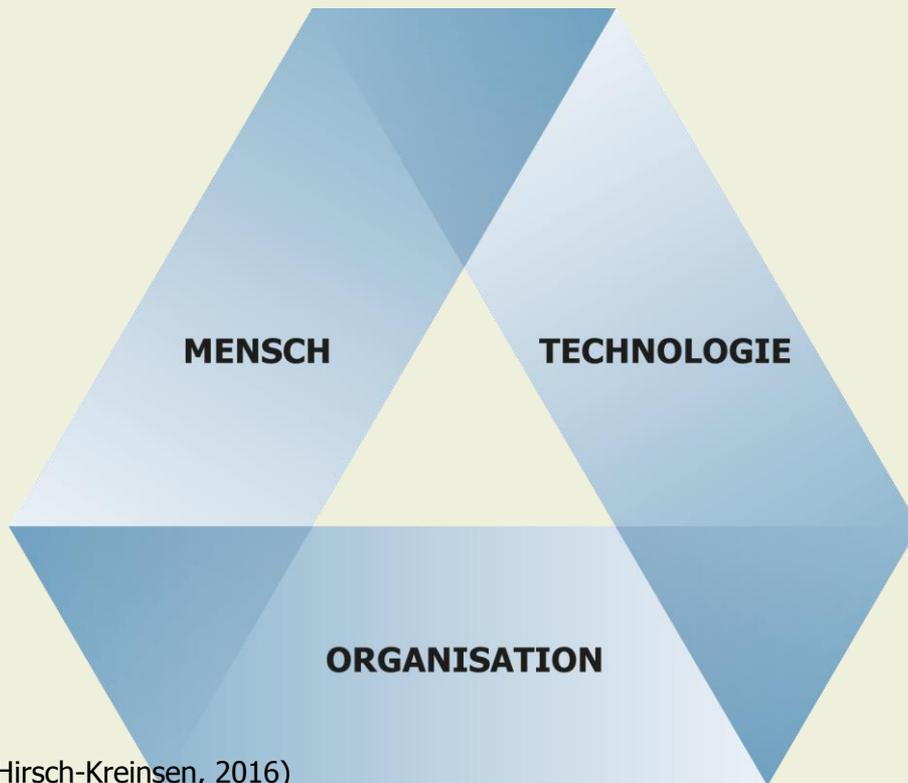
Beispiele aus der Förderpraxis im Kontext Arbeit 4.0



Umsetzung der digitalen Transformation mit dem
Förderprogramm Potentialberatung NRW

Potentialberatung als ganzheitlicher Veränderungsprozess

Erforderlich ist ein sozio-technisches Verständnis, das soziale, betriebliche und technische Interessen verbindet.



- Nicht ein entweder Technologie oder Mensch, sondern Abstimmung von Technik, Mensch und Organisation
- Nicht Verbesserung einzelner Teilsysteme, sondern Verbesserung des Gesamtsystems

(nach Hirsch-Kreinsen, 2016)

Vorteile der Prozess-Modell-Analyse

- Entstehung einer eindeutigen & definierten Prozessbeschreibung
- Mitarbeiter werden durch den kooperativen Ansatz stark mit einbezogen
- Hohe Mitarbeiterbeteiligung und -gestaltung durch kooperativen Ansatz
- Erste Bildung der Architektur für digitale Lösungen
- Klar definierte Tätigkeitszuordnungen

Beispiel 1, Potentialberatung und Digitalisierung: Fertigung von Baukreissägen (I)

- ❑ Familienunternehmen, 35 Beschäftigte, Marktführer für Baukreissägen (hidden champion)
- ❑ Umstellung in der Montage: One Piece Flow-Prinzip ► jeder Beschäftigte fertigt „seine“ Baukreissäge
- ❑ Voraussetzung: Einführung eines angepassten ERP-Programms
- ❑ Auswahl und Implementierung mit Beteiligung der Beschäftigten

Bewusster Verzicht auf Internet der Dinge

Beispiel 1, Potentialberatung und Digitalisierung: Fertigung von Baukreissägen (II)

Ergebnisse:

- Hohe Motivation der Beschäftigten durch Beteiligung
- hohe Transparenz in der Fertigung
- größere Variabilität der Produkte (Maßanfertigungen)
- reduzierte Fertigungszeiten
- Entlastung der Meisterebene
- Erhöhung der Rentabilität
- Sicherung der Beschäftigung

Beispiel 2, Potentialberatung und Digitalisierung: Digitaler Umbruch in einer Werbeagentur

Ausgangslage: Werbeagentur, besteht seit 20 Jahren, 10 Personen, 80 % Printprodukte, große Abhängigkeit von einem Kunden.

Strateg. Entscheidung: Digitalisierung

Prozess:

Eigene Weiterbildung zu Webdesign, Online-Shops, Social-Media-Kanäle, Imagefilme (mobil first)

internes Fortbildungsprogramm, z. T. webbasiert, interne Akademie, Wikis

Veränderung der persönlichen Zuständigkeiten

Präsentation der neuen Fähigkeiten auf eigener Website als Vorstufe gezielter Neuakquisition

Ergebnisse:

80 % Online, 20 % Print-Umsatz

Kundendiversifikation

Personalbestand konstant, Zusammenarbeit mit freiberuflichen Spezialisten

Nach PB neues Geschäftsfeld: strategische Marketingberatung im Kontext neuer Medien

Beispiel 3, Potentialberatung und Digitalisierung: Hersteller von Metall-Türzargen (I)

Familienunternehmen, ca. 40 Beschäftigte, Produktion von Norm- und Sonderzargen

Investition in eine hochmoderne ERP-gesteuerte Fertigungslinie

Anschließende Potentialberatung:

- Implementierung der neuen Technik in die Organisation
- Integration der Beschäftigten in den Reorganisationsprozess:
 - regelmäßige Zusammenkünfte zur
 - Verbesserung des Informationsflusses
 - Transparenz durch Kennzahlen
 - Erhöhung von Qualität
 - Pünktlichkeit und Produktivität

Beispiel 3, Potentialberatung und Digitalisierung: Hersteller von Metall-Türzargen (II)

Effekte:

Höhere Stückzahl und reduzierte Fehlerquote durch neue Fertigungstechnik

Verlagerung der manuellen Arbeit in nachgelagerte Prozesse (Anbringen der Schlosskästen oder Anker)

höhere Ansprüche an die Qualifikation

Umsatz: plus 15 %

Arbeitsplätze: plus 10 %

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Andreas Bendig

G.I.B. mbH

Im Blankenfeld 4

46238 Bottrop

Telefon: 02041 767-206

E-Mail: a.bendig@gib.nrw.de

Internet: www.gib.nrw.de

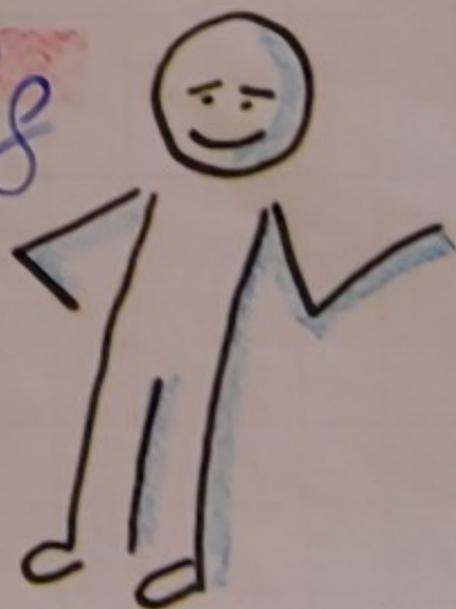
Möglichkeiten der Potential- beratung durch die G.l.B.



Zusammen mit
Beschäftigten betriebs-
spezifische Lösungen
erarbeiten.

Kommunikations- und Arbeits-
tagung, Hachen 08.03.2019

Referent: Andreas Bendig
G.l.B.



Beraterdatenbanken:

- Beraterdatenbank zum Förderinstrument
Potentialberatung: <https://www.gib.nrw.de/themen/arbeitsgestaltung-und-sicherung/potentialberatung/beraterdatenbank>
- Beraterdatenbank Demografie-Experten e.V.:
http://www.demografie-experten.de/index.php/fuer-unternehmen.html#slider_link
- Beraterdatenbank der Offensive Mittelstand:
<https://www.offensive-mittelstand.de/index.php?id=20>