

Ergebnisse des Strategieworkshops des Koordinierungsteams

Änderungen der Grundsätze der Zusammenarbeit

Dr. Annette Icks – 07.11.2024



Ausgangsfrage: Wie kann die OM sich auch nachhaltig finanziell absichern? Wie können die Potenziale der OM wirkungsvoller genutzt werden?

Ausgangssituation:

- ➔ Die OM ist ein einzigartiges Netzwerk von Partnern, die es in der Zusammensetzung kein zweites Mal gibt. Ihre Partner vertreten und erreichen rund 200.000 Beratende von KMU.
- ➔ Die Diversität der Partner ist besonders.
- ➔ Die OM gibt ihren Partnern viele Impulse für Innovationen und ermöglicht über den Tellerrand der eigenen Community hinauszuschauen und Neues zu entdecken.
- ➔ Über die OM lernen Partnern die jeweils aktuellen innovativen Forschungsergebnisse und -produkte kennen.
- ➔ Über die OM haben die Partner praxisnahe Qualitätsstandards (OM-Praxis A-1 bis A-3.7) zu allen Themen des Managements vereinbart.

Ausgangsfrage: Wie kann die OM sich auch nachhaltig finanziell absichern? Wie können die Potenziale der OM wirkungsvoller genutzt werden?

Ausgangssituation:

- ➔ Vorhandene Partner aktivieren, statt neue zu gewinnen.
- ➔ Neutralität der OM als Alleinstellungsmerkmal soll erhalten bleiben
- ➔ Die OM benötigt die Personen auf operativer Ebene der Partner, das klappt bereits gut – doch auch auf höhere Ebene sollten die Wichtigkeit und den Nutzen bekannt sein (Präsidenten bzw. Hauptgeschäftsführer).
- ➔ OM mehr über ihre Funktion erklären, als über einzelne Produkte erklären, um das besondere der OM besser verdeutlichen zu können.

Ausgangsfrage: Wie kann die OM sich auch nachhaltig finanziell absichern? Wie können die Potenziale der OM wirkungsvoller genutzt werden?

Maßnahmen zur Finanzierung:

Schlussfolgernd zeigen die Überlegungen zur Finanzierung, dass ein Mix an Maßnahmen notwendig ist:

- ➔ Projekte gewinnen (kurz- und mittelfristige Finanzierung, allerdings weniger nachhaltig, da immer neue Projekte gewonnen werden müssen)
- ➔ OM-Zeichen vorantreiben (mittel- und langfristige Finanzierung, dafür dauerhaft, da kontinuierlich Mittel eingehen)
- ➔ Seminare ausbauen (kurzfristige Finanzierung, ggf. auch dauerhaft)

Ausgangsfrage: Wie kann die OM sich auch nachhaltig finanziell absichern? Wie können die Potenziale der OM wirkungsvoller genutzt werden?

Schlussfolgerungen und Maßnahmen zur besseren Nutzung der Potenziale:

- ➔ Vorhandene Partner aktivieren, statt neue zu gewinnen.
- ➔ Neutralität der OM als Alleinstellungsmerkmal soll erhalten bleiben
- ➔ Die OM benötigt die Personen auf operativer Ebene der Partner, das klappt bereits gut – doch auch auf höhere Ebene sollten die Wichtigkeit und den Nutzen bekannt sein (Präsidenten bzw. Hauptgeschäftsführer).
- ➔ OM mehr über ihre Funktion erklären, als über einzelne Produkte erklären, um das besondere der OM besser verdeutlichen zu können.

Ausgangsfrage: Wie kann die OM sich auch nachhaltig finanziell absichern? Wie können die Potenziale der OM wirkungsvoller genutzt werden?

Schlussfolgerungen und Maßnahmen zur besseren Nutzung der Potenziale:

- ➔ Vorhandene Partner aktivieren, statt neue zu gewinnen.
- ➔ Neutralität der OM als Alleinstellungsmerkmal soll erhalten bleiben
- ➔ Die OM benötigt die Personen auf operativer Ebene der Partner, das klappt bereits gut – doch auch auf höhere Ebene sollten die Wichtigkeit und den Nutzen der OM bekannt sein (Präsidenten bzw. Hauptgeschäftsführer).
- ➔ OM mehr über ihre Funktion erklären, als über einzelne Produkte erklären, um das besondere der OM besser verdeutlichen zu können.

Ausgangsfrage: Wie kann die OM sich auch nachhaltig finanziell absichern? Wie können die Potenziale der OM wirkungsvoller genutzt werden?

OM-Treffen der Hauptgeschäftsführer und Präsidenten der OM-Partnerorganisationen?

- ➔ Momentan scheint es kein überzeugendes Thema zu geben, das so überzeugend für die Spitzen ist, dass ein Treffen als sinnvoll angesehen wird.
- ➔ Das kann sich aber sehr schnell ändern, wenn z.B. das Thema Bürokratiebewältigung oder ein anderes Thema der Transformation stärker aufpoppt.
- ➔ Aus diesem Grund sollte das Vorhaben zunächst einmal „auf Wiedervorlage bei Bedarf“ gelegt werden.
- ➔ Wenn sich ein zentrales Thema anbietet, ist unsere Aufmerksamkeit durch die bisherigen Debatten zum Thema geschärft, um ein Spitzentreffen relativ schnell in 4-6 Monate organisieren zu können.
- ➔ Unabhängig davon werden alle Teilnehmenden gebeten, bei passender Gelegenheit einmal mit den Spitzen in ihrem Haus informell zu sprechen und ein Interesse abzuklopfen.

**Vielen Dank für die
Aufmerksamkeit!**

