

Unternehmerisches Erfolgsprogramm (UEP)

THEMENBEREICH | BASISDIENSTLEISTUNGEN, LEADER, GEMEINDEN
UNTERGLIEDERUNG | BILDUNG & LEBENSLANGES LERNEN | KMUS, GEWERBE & WIRTSCHAFT
PROJEKTREGION | OBERÖSTERREICH
LE-PERIODE | LE 14-20
PROJEKTLAUFZEIT | 30.11.2015-30.11.2016
PROJEKTKOSTEN GESAMT | 49.900,00 €
MASSNAHME | FÖRDERUNG ZUR LOKALEN ENTWICKLUNG (CLLD)
TEILMASSNAHME | 19.2. FÖRDERUNG FÜR DIE DURCHFÜHRUNG DER VORHABEN IM RAHMEN DER VON DER ÖRTLICHEN BEVÖLKERUNG BETRIEBENEN STRATEGIE FÜR LOKALE ENTWICKLUNG
VORHABENSART | 19.2.1. UMSETZUNG DER LOKALEN ENTWICKLUNGSSTRATEGIE
PROJEKTTRÄGER | KOMINN - NETZWERK FÜR BEGEISTERTE UNTERNEHMER

KURZBESCHREIBUNG

Die teilnehmenden KMUs der Region werden im Unternehmerischen Erfolgsprogramm durch Intensivierung der Zusammenarbeit in einer Lernpartnerschaft gestärkt und so der Kaufkraftabfluss verringert und der Arbeitsmarkt in der Region besser genutzt, vor allem in den Bereichen Lehrlingsausbildung und Teilzeitjobs. Die verbesserte Unternehmensentwicklung soll Innovationsimpulse bringen. Ein besonderer Aspekt wird dabei auf die Verknüpfung zwischen betrieblicher und regionaler Entwicklung durch Bewusstseinsbildung und neue Kooperationsideen in Werbung, Vertrieb, Produktion und Einkauf gelegt.

AUSGANGSSITUATION

95 % der österreichischen Unternehmern sind Kleinbetriebe mit weniger als 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und dementsprechend "gewachsenen Strukturen"; d.h. die Unternehmerinnen und Unternehmer weisen in den meisten Fällen zwar hohe berufsspezifische Fähigkeiten und Willen, jedoch in geringerem Ausmaß theoretisch fundiertes betriebswirtschaftliches Know-how auf. Aufgrund dieser Ausgangslage und den sehr guten Erfahrungen mit einem Pilotprojekt besteht in der Region der starke Wunsch nach Ausbildung gerade für die Zielgruppe der KMUs. Der Verein "komINN" (Projektträger) entstand aus eben diesem Wunsch heraus.

ZIELE UND ZIELGRUPPEN

Zielgruppen sind eigentümergeführte Klein- und Mittelbetriebe, EPU, Nachfolgerinnen und Nachfolgern von etablierten Betrieben sowie leitende Angestellte in KMUs. Durch das Projekt sollen die betriebswirtschaftlichen und persönlichkeitsbildenden Kenntnisse und Fähigkeiten deutlich erhöht und die positive Lösungsorientierung gestärkt werden. Die Absolventinnen und Absolventen sollen durch die Aktivitäten in Ihrem Unternehmersein unterstützt werden. Sie tragen damit wesentlich zur wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und ökologischen Weiterentwicklung in der Region bei.

PROJEKTUMSETZUNG UND MASSNAHMEN

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmern durchlaufen ein regionales Ausbildungsprogramm nach folgendem Schema:

- ~~6 x 2-tägige Ausbildungsmodule (Inhalte siehe weiter unten)~~
- Abends Kamingespräche mit erfolgreichen regionalen Unternehmerinnen und Unternehmern
- Zwischen den Modulen jeweils 4-stündige individuelle Begleitcoachings sowie Arbeitspakete zur selbstständigen Erarbeitung im eigenen Betrieb

Modul I: Regionale und betriebliche Ausgangssituation

- ~~Den Blick schärfen und den lokalen und überregionalen Markt beobachten~~
- Die regionalen Rahmenbedingungen kennen
- Trends und Entwicklungen erfassen
- Regionale Vernetzung, Arbeits- und Beschaffungsmarkt kennen
- Die eigenen Wurzeln erkennen
- Umsatz-, Kostenentwicklung und Kalkulation darstellen

Modul II: Unternehmens- und Marktanalyse. Ansätze für Verbesserungen erkennen und Stärken ausbauen

- Mein Betrieb im Wettbewerb der Standorte und Regionen
- Stärken und Schwächen des Betriebes
- Trends und Entwicklungen verstehen
- Chancen, Risiken und Wettbewerbsvorteile beurteilen
- Marktposition und Geschäftsfelder klären
- Die Vision 2020 erarbeiten

Modul III: Regionale und betriebliche Ziel - und Wegsuche, Zielklarheit und Strategie, Klare Orientierung geben und in Alternativen denken

- ~~Mein Betrieb als gestaltender Faktor in der Region~~
- Leitbild und Kernideologie formulieren
- Regionalität als Erfolgsfaktor nutzen
- Organisation gestalten und anpassen
- Jahresplanung einführen
- Führungswerkzeuge kennen lernen
- Nachhaltigkeitskonzept für den Betrieb entwickeln (Menschen, Umwelt, Energie, Innovationen)

Modul IV: Integriertes Absatz- u. Beschaffungsmarketing. Den Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt stellen und Angebot verbessern

- ~~Marketingwerkzeuge kennen und einsetzen~~
- Marketingkonzepte entwickeln
- Die regionalen Strukturen als Partner
- Innovationsprojekte formulieren
- Die Zielgruppe wirksam vernetzen
- Das Controlling verbessern
- Erfolgreiche Kommunikation nach innen und außen
- Kooperationsideen fördern

Modul V: Organisations- und Personalentwicklung. Eigenverantwortung und Teamarbeit verstärken

- ~~Regionales Know-how als Wettbewerbsvorteile~~

- Qualifikation und Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aktivieren
- Personalmarketing verstehen und anwenden
- Die Organisation optimieren
- Die Unternehmenskultur weiterentwickeln
- Als Chef in Bewegung bleiben

Modul VI: Unternehmenskonzept und Evaluierung

Am Ende des Entwicklungsprozesses präsentiert jede/r Teilnehmerin und Teilnehmer ihren/seinen Weg in der Gruppe. Im Feedback werden die Konzepte kritisch beleuchtet und diskutiert, die Inhalte vertieft und die Umsetzungsschritte besprochen. Dieser Workshop hat kein Kamingespräch und dauert daher zwei Tage.