



WOW!COACHING

Lassen Sie uns gehen!

WANDER-COACHING | BERATUNG | MEDIATION



Ablauf und Beantragung einer Potentialberatung

Stand: 20. Mai 2009



Ausgangssituation



Durch :

- voranschreitende Globalisierung
- technologischen Fortschritt
- demografischen Wandel
- und die aktuelle Krise

Ergeben sich eine Vielzahl von Herausforderungen für Unternehmen und Beschäftigte



Herausforderungen erkennen



Zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit bedarf es in den Unternehmen der ständigen Überprüfung und Weiterentwicklung insbesondere der

- Innovations- und Produktionskonzepte
- der Organisationskonzepte und der
- Personalführungs- und Personalentwicklungskonzepte



Herausforderungen für Unternehmen



Nachhaltig wettbewerbsfähig bleiben (lokal, regional, national und international) durch:

- Steigerung der Produktivität und Flexibilität
- Verbesserung der Produkt- und Dienstleistungsqualität
- Erhöhung der Produkt- und Prozessinnovation
- Steigerung der Kunden- und Dienstleistungsorientierung



Herausforderungen für Mitarbeiter



Qualitätsbewusste Unternehmen benötigen qualifiziertes Personal, das in der Lage ist,

- den sich wandelnden Arbeitsanforderungen gerecht zu werden,
- eine hohe Qualität und Produktivität sicher zu stellen,
- Innovationen voranzutreiben,
- den strukturellen Wandel mitzutragen und
- sich auf turbulenten Arbeitsmärkten orientieren und behaupten zu können.



Ziele der Potentialberatung



- Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)
- Verbesserung der Kompetenz der Beschäftigten
- Methodisch: beteiligungsorientierter, prozesshafter Ansatz
- Stichwort: Beschäftigungsfähigkeit



Möglicher Ablauf der Potentialberatung

1. Schritt: Stärken-/Schwächen-Analyse
2. Schritt: Entwicklung von Zukunftsstrategien
3. Schritt: Entwurf eines betrieblichen Handlungsplans zur Verbesserung der Geschäftsprozesse
4. Schritt: Begleitung der Umsetzung durch den Berater

Einbindung und Nutzung des Know-how der betriebliche Funktionsgruppen



Voraussetzung der Potentialberatung



- Probleme und Bedürfnisse der KMU sind Ausgangspunkt der Beratung
- Einstieg und Zugang zur Potentialberatung über **mindestens eines der folgenden Themenfelder:**
 - Arbeitsorganisation
 - Arbeitszeit
 - Gesundheit
 - Personalentwicklung, Altersstrukturanalyse, Fachkräftebedarf
 - berufliche Weiterbildung



Rahmenbedingungen der Potentialberatung (Stand: 01.04.2009)



- Dauer zwischen 1-15 Beratungstagen für alle KMU bis 249 Beschäftigte
- Maßnahmedauer max. 5 Monate
- Zwei Potentialberatungen innerhalb vom 15 Monaten möglich
- Insgesamt max. 15 Beratungstage für beide Potentialberatungen
- Beginn der Potentialberatung max. 2 Monate nach der Beratung durch die Beratungsstelle



Neuausrichtung der Potentialberatung



- Im Fall einer zweiten Potentialberatung Beantragung der zweiten Beratung innerhalb von 3 Monaten nach dem letzten Beratungstag der vorangegangenen Potentialberatung, maßgeblich ist die tatsächliche Durchführung laut Verwendungsnachweis
- Beratungsgespräch zur zweiten Potentialberatung bei der selben Beratungsstelle
- Erneute Förderung einer Potentialberatung frühestens 3 Jahre nach Beendigung einer vorangegangenen Potentialberatung



Was wird gefördert?



- Gefördert werden Beratungstage (Tagewerke = 7 Stunden) im Unternehmen
- Vor- und Nachbereitungszeiten werden nicht gefördert
- Förderung: 50 % der Beratungskosten, max. EUR 500,00 netto pro Beratungstag
- Auszahlung des Zuschusses an das Unternehmen nach Abschluss der Beratung (nach Prüfung aller Unterlagen durch die Bezirksregierung)



Zuwendungsempfänger



- **Unternehmen (KMU mit weniger als 250 Beschäftigte)**
 - natürliche und juristische Personen des privaten Rechts sowie
 - juristische Personen des privaten Rechts, an denen Bund, Länder und/oder Gemeinden/Gemeindeverbände zu weniger als 50 % beteiligt sind.
- ab 1 sozialversicherungspflichtigem Beschäftigten
(Auszubildende bleiben unberücksichtigt, Teilzeitbeschäftigte werden anteilig berücksichtigt)
- **Non-Profit-Organisationen (Vereine/Verbände/Stiftungen)**



Nicht gefördert werden



- Rechts-, Versicherungs- und Steuerberatung
- Architekten- und Ingenieursleistungen
- Beratungen, die Personalabbau anstreben
- konkrete Insolvenzabwehr- und Beschäftigtertransferberatung
- Unternehmen, die jünger als 5 Monate sind (gilt auch für Unternehmensnachfolge)
- Qualifizierungsmaßnahmen
- Zertifizierungsverfahren



Antragsstellung und Information

Auskunft zu den verschiedenen Förderprogrammen des Landes NRW erhalten Sie bei den zuständigen Beratungsstellen für Potentialberatung, wie z.B.:

- Regionalagenturen
- Wirtschaftsförderungsgesellschaften
- IHK/Handwerkskammern
- G.I.B. mbH, www.gib.nrw.de
- MAGS, www.mags.nrw.de

Darüber hinaus finden Sie unter dem Link „Beratungsstellen“ die Adressen aller regionalen Beratungsstellen für Potentialberatung.



Vorgehensweise



Nachdem Sie sich für eine Potentialberatung entschieden haben, verabreden Sie einen Vor-Ort-Termin mit einem Vertreter der Beratungsstelle Potentialberatung in Ihrem Unternehmen. Idealerweise haben Sie bereits einen Berater ausgewählt. Dieser sollte Sie nach Möglichkeit bei diesem Gespräch unterstützen und begleiten.

Zum Gespräch benötigen Sie:

Das Beratungsangebot mit den Beratungsinhalten der Potentialberatung und den erforderlichen Beratungstagen.



Vorgehensweise



Außerdem können Sie hinzufügen:

- Ihre Unternehmensdarstellung, Branchenangabe, Alter des Unternehmens, Anzahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten.
- Vita, Referenzen, bisherige Tätigkeiten Ihres Beraters



Beratungsgespräch mit der Beratungsstelle für Potentialberatung



- Erörterung der betrieblichen Situation und Problembeschreibung des Unternehmens
- Unterstützung bei der Formulierung des Beratungsbedarfs
- Prüfung der Kompatibilität des vorliegenden Beratungsangebots zum Beratungsbedarf und zum Leitbild der Beschäftigungsfähigkeit
- Das Beratungsgespräch wird in einem Beratungsprotokoll festgehalten
- Ggf. gemeinsame Auswertung der ersten Potentialberatung und Erstgespräch zur Beantragung einer zweiten Potentialberatung



Ausstellung des Beratungsschecks



- Keine Verzögerung für Unternehmen – schneller Beginn der Maßnahme
- Der Beratungsscheck enthält den Durchführungszeitraum für die Potentialberatung sowie die Anzahl der Beratungstage
- Antrags-, Bewilligungs- und Verwendungsnachweisverfahren an die Bezirksregierung in einem Schritt am Ende der Maßnahme
- Unternehmen bleibt in der Verantwortung als Zuwendungsempfänger
- Realisierung durch elektronisches Verfahren (Erstellung eines Beratungsprotokolls)



In 4 Schritten zum Erfolg



1. Vor-Ort-Termin mit einem Vertreter der Beratungsstelle;
Potentialberatung in Ihrem Unternehmen
2. Prüfung des Anliegens durch die Beratungsstelle Potentialberatung
3. Erstellung eines Beratungsprotokolls zur Potentialberatung (erstellt der Berater der Beratungsstelle direkt bei Ihnen vor Ort)
4. Nach positivem Votum stellt die Beratungsstelle Potentialberatung Ihnen einen Beratungsscheck über die Potentialberatung für Ihr Unternehmen aus.



Start der Potentialberatung



- Der von Ihnen ausgewählte Berater/Beraterin beginnt mit der Durchführung der Potentialberatung, wenn Sie den Beratungsscheck erhalten haben. Der Durchführungszeitraum ist auf dem Beratungsscheck vermerkt.
- Jetzt können Sie das Angebot/den Vertrag des von Ihnen ausgewählten Beraters unterschreiben.
- Die Mitarbeiter/innen (falls vorhanden auch der Betriebsrat) in Ihrem Unternehmen werden über die Durchführung der Beratungsmaßnahmen zur Potentialberatung informiert und auch aktiv beteiligt.



Angestrebte Ergebnisse



- Schaffung neuer Arbeitsplätze
- Optimierte Arbeitsabläufe/Arbeitsgestaltung
- Bildungscontrolling und Qualifizierung der Mitarbeiter
- Erhöhung des Arbeitsschutzes/Gesundheitsschutzes
- Produktentwicklung
- USW.



Abschluss der Potentialberatung

- Nach jeder Beratung hat Ihr Berater genau protokolliert, wann er/sie im Unternehmen, wie lange, was, mit wem gemacht hat
- Ihr Berater erstellt mit Ihnen gemeinsam einen Handlungsplan, den Sie unterschreiben und ggf. vom Betriebsrat gegenzeichnen lassen
- Sie überweisen das ausstehende Beraterhonorar (kann auch monatlich oder nach jeder Beratung erfolgen, Zahlungsvereinbarung treffen Sie mit Ihrem Berater)
- Ihr Berater unterstützt Sie beim Ausfüllen des Antrags auf Gewährung einer Zuwendung zur Potentialberatung an die Bezirksregierung nach Abschluss der Potentialberatung



Abschluss der Potentialberatung

Antrag auf Zuwendung, Bewilligung und Auszahlung erfolgt am Ende der Potentialberatung in einem Schritt.

Dem Antrag sind beizufügen:

- Erklärungen
- De-minimis-Erklärung
- Liste der durchgeführten Beratungstage
- Fragebogen Potentialberatung
- Beratungsprotokoll und ggf. Ergänzungsprotokoll
- Originalberatungsscheck
- Handelsregisterauszug, alternativ Gesellschaftsvertrag od. Vereinsregisterauszug
- Handlungsplan
- Originalrechnung des Beratungsunternehmens
- Nachweis der Zahlung an den Berater (Kontoauszug)



De-minimis-Regelung



Der Gesamtbetrag der „de-minimis“-Beihilfen dürfen den Betrag von EUR 200.00 innerhalb von drei Jahren ab dem Zeitpunkt der ersten „de-minimis“-Beihilfe nicht übersteigen.

