

Zielgruppe: Beratende

ISF-Leitfaden: Sozialpartnerschaftliche Lernreise für Zukunftsprodukte



THEMEN: NEUE GESCHÄFTSMODELLE • INNOVATIONEN • KOMPETENZEN • LERNEN • MITBESTIMMUNG • WISSENSMANAGEMENT
ART DER HILFE: LEITFADEN



KURZBESCHREIBUNG

Der ISF-Leitfaden „Sozialpartnerschaftliche Lernreise für Zukunftsprodukte“ unterstützt Beratende von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) den Kundenbetrieb über neue Geschäftsfelder zu beraten. Er bietet die Möglichkeit über die Zukunftsfähigkeit des Betriebs zu sprechen und einen entsprechenden Prozess anzustoßen und zu begleiten.

Was ist der ISF-Leitfaden „Sozialpartnerschaftliche Lernreise für Zukunftsprodukte“?

Der ISF-Leitfaden „Sozialpartnerschaftliche Lernreise für Zukunftsprodukte“ ist eine interaktive Umsetzungshilfe für Beratende von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Für diese Betriebe reicht es vielerorts nicht länger aus, sich auf das Kerngeschäft zu fokussieren, um zukunftsfähig zu sein. Als Folge müssen Beratende KMU unterstützen, neue Produkte, Technologien und Kompetenzen zu erschließen, um am Markt bestehen zu können. In vielen Betrieben fehlt es aktuell noch an Strategien und Perspektiven für die Zukunft.

Der Leitfaden gibt Beratenden ein Werkzeug an die Hand, mit dem sie im Kundenbetrieb neue Geschäftsfelder gemeinsam im Team entwickeln können. Der ISF-Leitfaden bindet von Beginn des Innovationsprozesses die

Beschäftigten und – falls vorhanden – den Betriebsrat mit ein. Der Leitfaden bietet eine partizipative Struktur, um alle Akteure bei der Transformation mit einzubeziehen. Anhand eines tatsächlich durchgeführten „echten“ Projekts erläutert der Leitfaden das genaue Vorgehen und die einzelnen Stationen zur Erschließung neuer Produkte.

Der Prozess ist in 3 Hauptphasen aufgeteilt:

1. Vorbereitung: Hier können Beratende, gemeinsam mit der Führungskraft, einen Zukunfts-Check durchführen, um zu schauen, wo der Betrieb in Bezug auf zukünftige Entwicklungen steht und welche neuen Geschäftsfelder für den Betrieb relevant sein könnte, die in den weiteren Phasen bearbeitet werden. Bereits in dieser Phase wird die Belegschaft informiert und in den

Prozess eingebunden. KMU werden hier angeleitet sich außerdem nach Forschungspartnern zur wissenschaftlichen Begleitung umzusehen. Zur Finanzierung lohnt sich auch ein Blick auf Fördermittel der Ministerien. Der Prozess kann jedoch auch ohne wissenschaftliche Begleitung durchgeführt werden.

2. Durchführung: Die zweite Phase startet mit einem Kick-Off, in dem Erwartungen und Ziele ermittelt werden. In einer Potenzialanalyse, die auch mit Unterstützung von eventuellen Forschungspartnern durchgeführt werden kann, wird ein neues Geschäftsfeld systematisch untersucht, um konkrete Handlungsoptionen für den Betrieb zu ermitteln. Darauf folgt eine Anforderungsanalyse. Akteure des Betriebs treten in Kontakt mit potenziellen Kunden aus dem neuen Geschäftsfeld, um Anforderungen



PDF-Download des Leitfadens © ISF München

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



Kompetenzzentren
Arbeitsforschung

Zielgruppe: Beratende

ISF-Leitfaden: Sozialpartnerschaftliche Lernreise für Zukunftsprodukte



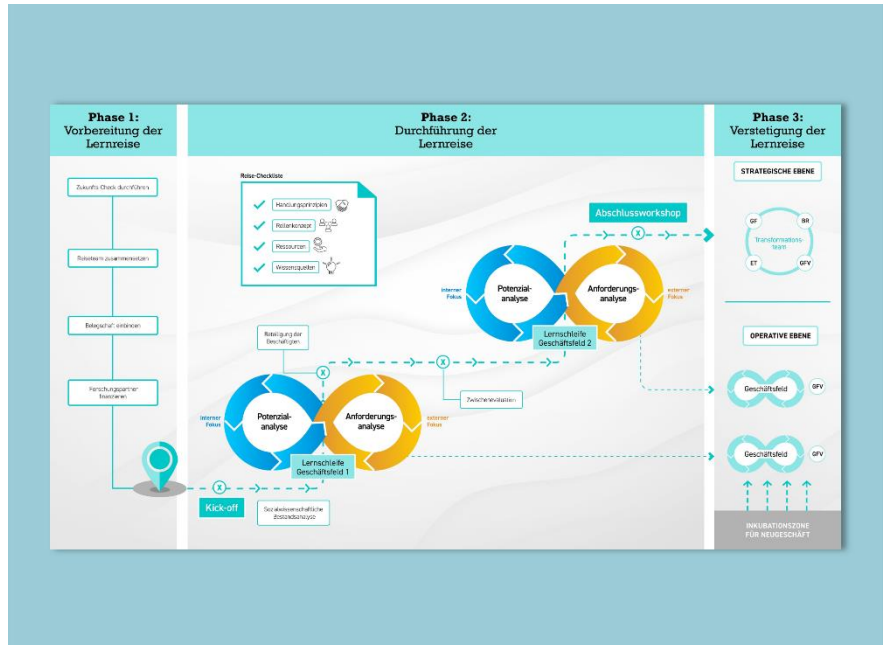
THEMEN: NEUE GESCHÄFTSMODELLE • INNOVATIONEN • KOMPETENZEN • LERNEN • MITBESTIMMUNG • WISSENSMANAGEMENT
ART DER HILFE: LEITFADEN

für neue Produkte oder Technologien zu erfahren. In einem Abschlussworkshop im Betrieb werden Ergebnisse reflektiert und neue Zukunftsprodukte abgeleitet.

3. Verstetigung: Nach Ende der Durchführungsphase sollte auch weiterhin an der Erschließung neuer Geschäftsfelder gearbeitet werden. Dafür können im Betrieb entsprechende Strukturen geschaffen und ein kleines Team gebildet werden. In regelmäßigen Treffen können hier ein Austausch und eine Weiterentwicklung stattfinden. Auch Weiterbildungen und Messebesuche eignen sich, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu entwickeln.

Welchen Mehrwert hat der ISF-Leitfaden für Beratende?

Der ISF-Leitfaden unterstützt Beratende den Kundenbetrieb wirkungsvoll über neue Geschäftsmodelle zu beraten. Die detaillierte Anleitung hilft den Beratenden den Prozess zur Erschließung neuer Produkte beim Kunden zu strukturieren und die Potenziale der Beschäftigten dabei einzubinden. Beratende erhalten somit



PDF-Download des Leitfadens © ISF München

einen systematischen Leitfaden, um gemeinsam mit den Führungskräften und Beschäftigten den Betrieb für die Zukunft auszurichten.

als PDF-Dokument heruntergeladen werden.

Wie können Beratende den ISF-Leitfaden nutzen?

Der ISF-Leitfaden kann als Informationsmaterial für die Beratung zu Zukunftsprodukten des Kunden genutzt werden. Er kann aber auch gemeinsam mit den Führungskräften und Beschäftigten bearbeitet werden. Die Referenzen zum Beispielbetrieb bieten Anhaltspunkte und Ideen wie der Kundenbetrieb selbst in der jeweiligen Entwicklungsphase des Produkts vorgehen kann. Beratende können diese Ideen als Anregung nutzen und den Kunden entsprechend begleiten. Der Leitfaden kann kostenlos

Wer hat den ISF-Leitfaden erarbeitet?

Der ISF-Leitfaden wurde im Projekt „Transformation im Mittelstand. Eine sozialpartnerschaftliche Lernreise in der Automobilzulieferindustrie“ erarbeitet. Das Projekt wurde von der Hans-Böckler-Stiftung im Rahmen der Förderrichtlinie „Transformation“ gefördert. Außerdem beteiligt waren das Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung München (ISF), das Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden Württemberg (ZSW), die IG Metall Ulm und das Team Transformation der IG Metall Baden-Württemberg.



ZUGANG

Der ISF-Leitfaden steht online als PDF zur Verfügung:

