

Checkliste für Bewerbungen zur Aufnahme von Mitgliedern ins „Beratungsnetzwerk Region Goslar“

Teil 1: Informationen zur Konzeption und zukünftigen Ausgestaltung des Beratungsnetzwerks

Ziele

Ziel des Beratungsnetzwerkes Region Goslar (BRG) ist es, Existenzgründern, jungen Unternehmen und kleineren und mittleren Unternehmen eine hohe Beratungsqualität vor Ort zu businessplanrelevanten Themen und zu diversen Beratungsschwerpunkten der weiteren Unternehmensentwicklung anzubieten. Im BRG soll durch gute Zusammenarbeit der Netzwerkmitglieder ein ganzheitliches und qualitativ hochwertiges Beratungsangebot für Unternehmen im Landkreis Goslar geschaffen werden. Das BRG ist im Frühjahr 2012 gestartet.

Struktur

Das BRG ist als Zusammenschluss ohne eigene Rechtspersönlichkeit aufgebaut. Die WiReGo übernimmt das Netzwerkmanagement. Dazu gehört auch die Integration in den Internetauftritt der WiReGo. Zur Vorbereitung des BRG wurde seitens der WiReGo eine Lenkungsgruppe eingerichtet, die auch weiterhin als Entscheidungsgremium zur Verfügung steht.

Mitglieder und Partner

Als Mitglieder in das Netzwerk sollen fachlich qualifizierte und engagierte Beraterinnen und Berater aufgenommen werden, die die notwendigen Beratungsthemen (s. u.) in der Region abdecken. Für eine effiziente und effektive Netzwerkarbeit, zu der auch der Austausch zwischen den Mitgliedern zählt, ist eine Begrenzung der Mitgliederzahl pro Beratungsthema unumgänglich. Vor diesem Hintergrund ist in der Lenkungsgruppe die Notwendigkeit einer Bewerbung aller interessierten Beraterinnen und Berater verabredet worden. Durch die Entscheidung in der Lenkungsgruppe auf Basis der eingereichten Bewerbungen soll allen Interessierten die gleiche Chance eingeräumt werden.

Das BRG soll neben Netzwerkmitgliedern auch Partner aus dem öffentlichen Bereich (z. B. Kammern, TU Clausthal, Arbeitsagentur etc.) einbinden, um auf diesem Wege nicht nur entsprechende Themen abzudecken, sondern auch wichtige Multiplikatoren zur Unterstützung zu gewinnen.

Mitglieder und Partner sollen persönlich für das BRG gewonnen werden, so dass nicht eine Firma oder Institution, sondern immer die jeweilige Beraterin bzw. der jeweilige Berater Mitglied bzw. Partner im Netzwerk ist und entsprechend auch für die Einhaltung der vereinbarten Formen der Zusammenarbeit im Netzwerk (siehe im Folgenden) verantwortlich zeichnet.

Vorteile und Pflichten

Als Mitglied des Netzwerkes sind verschiedene Vorteile verknüpft. Dazu gehören:

- Zusätzliche Werbung des eigenen Beratungs- und Dienstleistungsangebots (Präsenz im Internet und in einer im Landkreis zu verteilenden Netzwerk- Broschüre; Teilnahme an gemeinsamen Informationsveranstaltungen und Möglichkeit zur Vortragstätigkeit; ggf. Empfehlungen durch andere Netzwerkpartner im Zuge einer sich entwickelnden Zusammenarbeit innerhalb des Netzwerkes etc.)
- Zusätzliche Referenz gegenüber Kunden und Stärkung der eigenen Reputation
- Zugang zur Beratungsförderung der WiReGo (Hinweis: Die WiReGo bietet ein Beratungsförderprogramm für Existenzgründer an, bei dem die zukünftigen Mitglieder des Netzwerkes automatisch zum Kreis der für dieses Programm akkreditierten Berater gehört).
- Möglichkeit der intensiveren Zusammenarbeit mit anderen Mitgliedern des Netzwerkes und damit Vervollständigung des eigenen Beratungsangebots

Der Erfolg des BRG hängt nicht zuletzt vom Engagement der Mitglieder ab. Von daher ist der Erfolg des Netzwerkes insgesamt daran gebunden, dass die zukünftigen Mitglieder auch gewisse „Pflichten“ erfüllen. Dazu gehören:

- Teilnahme an den regelmäßigen Treffen des BRG (ca. 2-3 Treffen pro Jahr)
- (Kurze) Information der Neumandanten/Neukunden aus dem Landkreis Goslar über das Netzwerk und das damit verknüpfte Leistungs- und Beratungsspektrum
- Vertrauliche/vertrauensvolle Zusammenarbeit anderen Mitgliedern/Partnern des BRG im Interesse der Zielgruppen
- Kostenlose Referententätigkeit bei Fachveranstaltungen des BRG oder der WiReGo (max. einmal jährlich)
- Soweit rechtlich zulässig: Angebot eines kostenlosen – zumindest aber kurzfristigen – Erstgesprächs mit interessierten Gründern oder Unternehmen zum Zwecke des gegenseitigen Kennenlernens, der Identifikation des Beratungsbedarfs sowie zur (ungefähren) Einschätzung der für die Beratung anfallenden Kosten
- Zahlung eines jährlichen Mitgliedsbeitrages von 100 € zur Finanzierung der geplanten Aktivitäten im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit des BRG (Internet, Gestaltung und Druck von Broschüren und Flyern, Durchführung von Veranstaltungen vom Netzwerk etc.)
- Unterzeichnung einer noch zu formulierenden Netzwerkvereinbarung, in der im Wesentlichen auf die Einhaltung der zuvor angeführten „Pflichten“ verwiesen wird

Teil 2: Hinweise für die Bewerbung zur Aufnahme ins Netzwerk

Die Bewerbungsunterlagen sollten die folgenden Aspekte umfassen:

1. Bewerbungsschreiben (samt Informationen zu den weiter unten aufgeführten Punkten/Fragestellungen)
2. Kurzer (beruflicher) Lebenslauf
3. Bei Bedarf Befähigungsnachweise (Hinweise: 1. Nicht erforderlich bei geschützten Berufen;
2. Sinnvoll bei besonderen Kompetenzen, ggf. erworben durch Fort- und Weiterbildungen)
4. Aussagekräftige Referenzen(möglichst aus der Region)

Wie in Teil 1. beschrieben, wird die Lenkungsgruppe über die Aufnahme ins Netzwerk auf Basis der eingereichten Bewerbungsunterlagen entscheiden. Um hierbei zu einer fundierten Entscheidung kommen zu können, sollte die Bewerbung insbesondere auf folgende Themen eingehen:

1. Information zu den Beratungsthemen und -inhalten, die ins Netzwerk eingebracht werden sollen (Thema, Fachgebiet, Branchen, Zielgruppen etc.): Wo liegt der Beratungsschwerpunkt? Welche Themen und Inhalte genau sollen im Netzwerk angeboten werden? Inwieweit ist das Beratungsthema in Bezug auf die Zielgruppen des Netzwerks von besonderem Interesse?
2. Nachweis der Kompetenz zur Beratung der unter 1. angeführten Beratungsthemen und -inhalte: Welche Aus-, Fort- oder Weiterbildungen liegen vor? Auf welche Erfahrungen kann zurückgegriffen werden? Gibt es Referenzen, auf die verwiesen werden kann?
3. Motivation zur Mitarbeit im BRG: Wieso interessiert die Mitarbeit im BRG? Welche Vorteile werden damit verknüpft?
4. Informationen zum eigenen Arbeitsumfeld (Selbständigkeit, Unternehmen, Mitarbeiter, Zusammenarbeit mit Partnern etc.): Wie ist das Beratungsunternehmen organisatorisch, räumlich und personell aufgestellt?
5. Aussage zur Akkreditierung in der KfW-Beraterbörse: Besteht eine Akkreditierung im Rahmen der KfW-Beraterbörse? Wenn ja, für welche Beratungsthemen bzw. -programme?
6. Bisherige Erfahrung aus der Mitarbeit/Mitgliedschaft in anderen regionalen und überregionalen Netzwerken: Gibt es bereits derartige Erfahrungen? Welcher Art sind die Erfahrungen? Was wird an der Mitwirkung in Netzwerken geschätzt?

Wenn Sie Interesse daran haben, sich an dem BRG als Mitglied zu beteiligen, bewerben Sie sich bitte unter Berücksichtigung der vorstehenden Hinweise bei der WiReGo (Ansprechpartner: Stephan Grenz, Mail: stephan.grenz@wirego.de, Tel.: 05321/76-701).