



Mittelstandsberatung
Erfolg ist planbar.

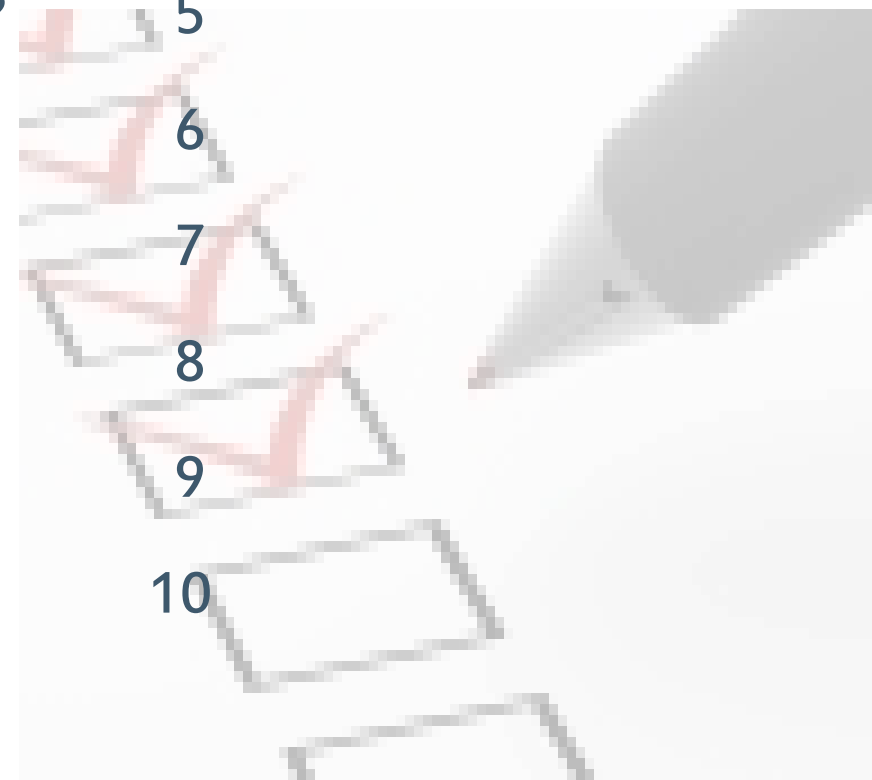
New – Boss Zirkel der bpr Mobility

Veranstaltungskonzept



Inhaltsverzeichnis

1. Motivation 3
2. Welche Ziele verfolgt das New-Boss-Zirkeltreffen? 5
3. Für wen ist der Zirkel ausgerichtet? 6
4. Wie ist der Zirkel aufgebaut? 7
5. Was ist der geeignete organisatorische Rahmen? 8
6. Wie hoch sind die Kosten? 9
7. Wer steht als Kontakt zur Verfügung? 10



1. Motivation

In Deutschland stehen fast 1.000 überwiegend inhabergeführte Karosserie- und Lackierbetriebe in den nächsten Jahren vor der Übergabe. Häufig erfolgt die Übergabe an Mitarbeiter oder Familienangehörige die schon im Unternehmen tätig sind.

Die Nachfolge ist dabei eine sehr individuelle Thematik.

Unsere Untersuchungen zeigen, dass die Nachfolger häufig bereits im Unternehmen tätig sind, aber oftmals einen bestimmten Bereich verantworten und somit kaum Kontakt zu allen Themen des Unternehmens haben.



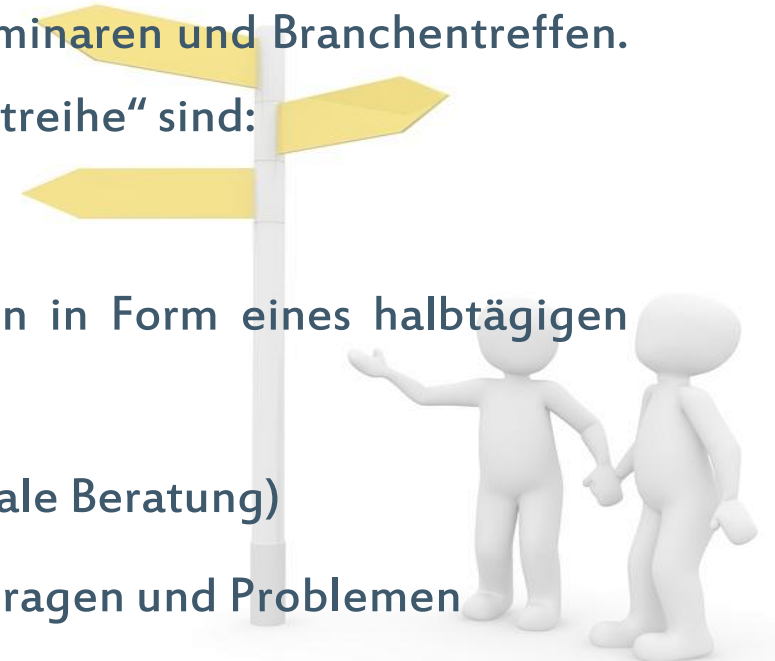
What's
Next?

1. Motivation

Hier setzt der New-Boss-Zirkel an:

Jungunternehmern aus K+L-Betriebe umfangreiches Know-How zu allen Bereichen des Unternehmertums zu vermitteln. Das Veranstaltungskonzept unterscheidet sich in vielerlei Hinsicht von anderen gängigen branchenspezifischen Treffen wie Seminaren und Branchentreffen. Wesentliche Merkmale der im Folgenden vorgestellten Art von „Eventreihe“ sind:

- ❖ Einbindung eines Beraters als Gesprächsmoderator
- ❖ die Einbindung von Experten mit sehr heterogenem Fachwissen in Form eines halbtägigen Workshops
- ❖ die Einbindung der Expertise von den Jungunternehmern (kollegiale Beratung)
- ❖ Begrenzung auf eine bestimmte Teilnehmergruppe mit eigenen Fragen und Problemen



2. Welche Ziele verfolgt der New-Boss-Zirkel?

Die Ziele dieser Art von Seminarreihe sind insbesondere, Jungunternehmern:



Umfangreiches Wissen in allen Fragestellungen der Führung eines Karosserie- und Lackierbetriebes zu vermitteln;



Themen einer professionellen Unternehmensführung zu sensibilisieren und zu aktivieren;



Unterstützungsangebote durch Netzwerkpartner (RA, Berater, Verbände und Industrie) anzubieten



Raum für kollegiale Unterstützung und Beratung zu schaffen

3. Für wen ist der Zirkel ausgerichtet?



Für wen ist der New-Boss-Zirkel gedacht?

Die Veranstaltungen sind als ein bundesweites Angebot konzipiert. Sie sind auf Nachfolger in Karosserie- und Lackierbetrieben ausgerichtet, die bereits die Nachfolge angetreten bzw. künftig die Nachfolge antreten werden.

4. Wie ist der Zirkel aufgebaut?

Ablaufplan

Tag 1

Beginn mit einem gemeinsamen Mittagessen

Einführung in das jeweilige Thema und Eröffnung der Austauschrunde (ca. 15 min)

- wenig frontale Elemente, d.h. nur ein kurzer, hochwertiger Input während der Diskussionen;
- viel Raum für moderierten Erfahrungsaustausch

Workshopteil zu verschiedenen unternehmerischen Themengebieten des Unternehmens

- Finanzen
- Kalkulationen
- Personal
- Markt Wettbewerb etc.

Regionales Abendevent „Die jungen Wilden“

Tag 2

Beginn mit einem Impulsvortrag / Workshop bzgl. Aktueller Branchenthemen durch einen Branchenexperten

- Mechanik
- Was tun wenn der Betriebsprüfer kommt
- Fachthemen

Austauschrunde

Fazit und Feedback

Organisation des nächsten Treffens

Gemeinsames Mittagessen und individuelle Abreise

5. Was ist der geeignete organisatorische Rahmen?

Räumlichkeiten

- Durch die anvisierte Teilnehmerzahl von 8-10 Personen erhält man die Möglichkeit in verschiedenen Räumlichkeiten das Konzept umzusetzen.
- Für die erste Veranstaltung empfehlen wir ein Veranstaltungsort (ggfs. die Bergmann Brauerei) in Dortmund anzumieten.

Termin

- Da alle Teilnehmer sehr stark in die Prozesse des Betriebes eingebunden sind, empfehlen wir die Veranstaltung nicht am Montag zu wählen.
- Pro Veranstaltung sollten 2 Tage eingeplant werden. Es besteht auch die Möglichkeit diese von Freitag auf Samstag durchzuführen.
- Der erste Termin sollte in 2018 stattfinden.

6. Wie hoch sind die Kosten?

Die Kosten werden monatlich abgerechnet und belaufen sich auf 80 €/mtl. Es wird ein Vertrag mit einer Laufzeit von 12 Monaten abgeschlossen.

Darin enthalten sind:

- Zwei Zirkeltreffen pro Jahr
- Kosten des Moderators
- Vorbereitung und Nachbereitung der Veranstaltung

Die Kosten für die Anreise und Übernachtungen werden vom Jungunternehmer selbst übernommen.

Sponsoring

Es besteht die Möglichkeit die Kosten durch ein Sponsoring der Industrie zu reduzieren. Die Industrie hat die Möglichkeit in direkten Kontakt mit zukünftigen Entscheidern zu treten. Auf Grund dieser Marketing-Möglichkeit kann auch die Bereitschaft zu einer finanziellen Beteiligung an den Kosten bestehen.

Unter diesen Bedingungen können die nun folgenden Kosten gut durch die Sponsoren abgedeckt werden:

- ❖ **Räumlichkeiten:** Häufig verfügen einzelne Industrieunternehmen über Räume, die kostenfrei genutzt werden können.
- ❖ **Impulsvortrag:** Ein Impulsvortrag kann häufig durch einen der Partner (oder einen Kollegen der gleichen Organisation) geleistet werden, so dass hierfür keine Honorarkosten anfallen.

7. Wer steht als Kontakt zur Verfügung?

Frau Marina Markanian



Kleppingstraße 20
44135 Dortmund

Tel. +49 (0)231 55 78 88-0
Fax +49 (0)231 55 78 88-29

Mail: marina.markanian@bpr-mb.de

Web: www.bpr-mb.de

