



Kick-off zum BMWi-Projekt „Pro-aktive Unternehmensberatung in den ostdeutschen Braunkohleregionen“

Benjamin Endtmann
Lars Kroemer
imreg Institut für Mittelstands- und Regionalentwicklung GmbH

05.05.2020

Strukturstärkungsgesetz

(Bearbeitungsstand: 27.08.2019 22:03 Uhr)

§ 2 Fördergebiete

- Lausitzer Revier:
 - a) in Brandenburg: Landkreis Elbe-Elster, Landkreis Oberspreewald-Lausitz, Land-kreis Dahme-Spreewald, Landkreis Spree-Neiße, kreisfreie Stadt Cottbus,
 - b) in Sachsen: Landkreis Bautzen, Landkreis Görlitz;
- Mitteldeutsches Revier:
 - a) in Sachsen: Landkreis Leipzig, Stadt Leipzig, Landkreis Nordsachsen,
 - b) in Sachsen-Anhalt: Burgenlandkreis, Saalekreis, kreisfreie Stadt Halle, Landkreis Mansfeld-Südharz, Landkreis Anhalt-Bitterfeld.

§ 17 Erweiterung und Einrichtung von Programmen und Initiativen des Bundes zur Förderung der Gebiete

- Der Bund soll bemüht sein, unter Einhaltung des europäischen Beihilfenrechts insbesondere folgende Programme, Initiativen und Einrichtungen einzurichten, auszuweiten oder aufzustocken:

...

10. Einrichtung eines Modellvorhabens zur proaktiven Unternehmensberatung, mit der die Unternehmen ihr Wachstumspotenzial besser ausschöpfen können,

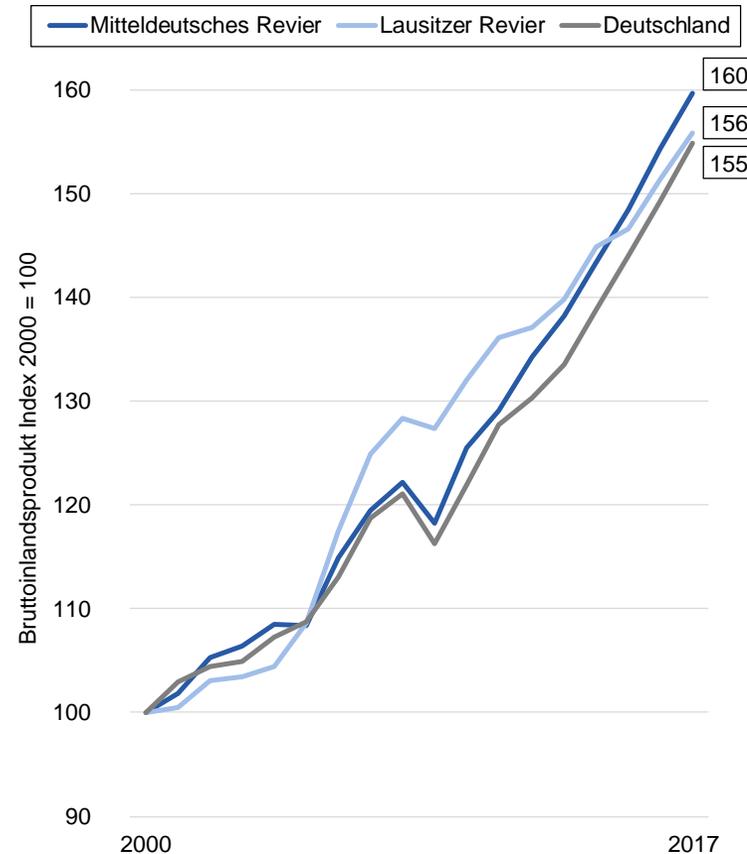
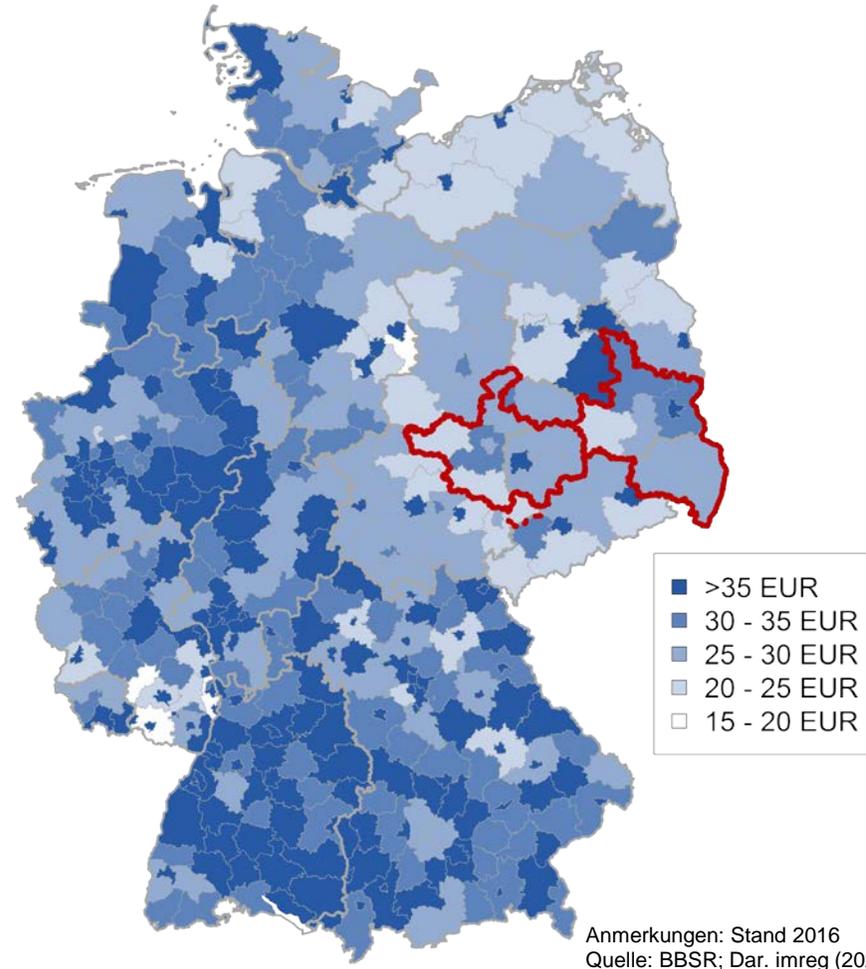
...

Räumliche Abgrenzung der ostdeutschen Braunkohleregionen

Niveau BIP je Einwohner

Entwicklung BIP

Herausforderungen



Mitteldeutsches Revier

- 5% Bergbau & Versorgung an BWS
- Wirtschaftsleistung, Einkommen, Demografie & Arbeitsmarkt lokal sehr heterogen
- Kleinteiliger Mittelstand, Industrieschwerpunkte Chemie & Automotive

Lausitzer Revier

- 10% Bergbau & Versorgung an BWS
- Periphere Lage, Infrastruktur & Image
- $\lt; \emptyset$ Wirtschaftsleistung, Einkommen, EW-Dichte (46/km²), Demografie
- Kleinteilige Firmenstruktur vs. einzelne große strukturprägende Standorte

Beihilferechtliche Rahmenbedingungen „Unternehmensberatung“: AGVO

- Mit der AGVO werden bestimmte staatliche Beihilfen von der Anmeldungs- und Genehmigungspflicht freigestellt.

KMU-Beihilfen für die Inanspruchnahme von Beratungsdiensten (Art. 18 AGVO)

- max. 50% für externe Beraterkosten
- Ausgeschlossen sind gewöhnliche sowie fortlaufend oder in regelmäßig in Anspruch genommene Beratungsdienstleistungen wie Steuerberatung, regelmäßige Rechtsberatung oder Werbung.

Innovationsbeihilfen für KMU (Art. 28 AGVO)

- Beihilfefähig sind u.a. Innovationsberatungsdienste und innovationsunterstützende Dienstleistungen
- Beihilfeintensität i.d.R. max. 50%, bei Innovationsberatungsdiensten und innovationsunterstützenden Dienstleistungen bis zu 100%, sofern der Gesamtbetrag innert 3 Jahren max. 200 TEUR pro Unternehmen beträgt
- „Innovationsberatungsdienste“: Wissenstransfer, Erwerb, Schutz und Verwertung immaterieller Vermögenswerte sowie Anwendung von Normen und Vorschriften dazu

Beihilfen für Prozess- und Organisationsinnovationen (Art. 29 AGVO)

- große Unternehmen in Kooperation mit KMU max. 15%, KMU max. 50%
- Beihilfefähig sind u.a. interne Personal- und Materialkosten sowie Wissenserwerb/Auftragsforschung von Dritten
- „Organisationsinnovation“: Anwendung neuer Organisationsmethoden in den Geschäftspraktiken, den Arbeitsabläufen oder Geschäftsbeziehungen eines Unternehmens; aber keine Änderungen in Managementstrategie, neue Kundenausrichtung sowie der Handel mit neuen oder erheblich verbesserten Produkten etc.

Beihilferechtliche Rahmenbedingungen „Unternehmensberatung“: De-minimis

- Das EU-Recht lässt zudem Ausnahmen vom Beihilfeverbot für Förderungen zu, die so gering sind, dass eine spürbare Verzerrung des Wettbewerbs ausgeschlossen werden kann.
- Diese müssen weder bei der EU-Kommission angemeldet noch genehmigt werden und können z. B. in Form von Zuschüssen, Bürgschaften oder zinsverbilligten Darlehen gewährt werden.
- Die an ein einziges Unternehmen in Deutschland ausgereichten De-minimis-Beihilfen dürfen im laufenden sowie in den beiden vorangegangenen Jahren (**3 Steuerjahre**) einen bestimmten Wert nicht übersteigen. Dieser Schwellenwert beträgt bei **Allgemeine-De-minimis-Beihilfen 200 TEUR** bzw. 100 TEUR bei Unternehmen im Straßengüterverkehr (geringer im Bereich Agrar, höher bei „DAWI“).
- Die EU-Kommission definiert für die Zwecke der De-minimis-Verordnungen einen Unternehmensverbund als ein einziges Unternehmen.

Fazit:

- Förderung nach AGVO ist sehr eingeschränkt und ließe realistisch nur Unterstützung von Firmen mit KMU-Status zu
- De-minimis gibt grds. höhere Flexibilität, reduziert aber die Fördermöglichkeiten in anderen Kleinbeihilfe-Programmen

Projektziele des BMWi-Projektes

- 1) Erfassung des Stellenwertes strategischer Unternehmensentwicklungen
- 2) Erfassung des Status quo bzgl. betrieblicher Transformationsprozesse
- 3) Erfassung konkreter Förderbedarfe
- 4) Durchführung und Evaluierung pro-aktiver Strategieberatungen
- 5) Darauf basierend die Formulierung von Handlungsempfehlungen

Je ausgeprägter die strategische Kompetenz...
... desto erfolgreicher und zukunftsfähiger sind Unternehmen.

Die erfolgsentscheidende Wirkung einer ausgeprägten strategischen Kompetenz wurde immer wieder in zahlreichen Erfolgsfaktorstudien nachgewiesen.

Je ausgeprägter die strategische Kompetenz ist, ...

- desto klarer ist die Unternehmensstrategie formuliert und desto konsequenter wird sie umgesetzt
- desto enger und zielgerichteter können die einzelnen Unternehmensbereiche koordiniert zusammenwirken
- desto besser werden interne Ressourcen genutzt
- desto eher werden die Chancen externer Kooperation genutzt
- desto geringer ist das Fehlschlagrisiko bei der Markteinführung von Innovationen (desto höher ist die Innovationsfähigkeit)
- und desto schneller kann sich das Unternehmen an neue Markt- und Rahmenbedingungen anpassen.

Quellen:

u.a. Lichtblau et al. (2018); Hauschildt/Salomo (2011); Heisig (2010); BDI-Mittelstandspanel (2005); Fraunhofer ISI (2005)Kuratko (2003); Ernst (2002); Griffin (1997); Cooper/Kleinschmidt (1995); Barilitis (1994); Peters/Waterman (1983);

Aber in deutschen KMU...

... besteht ein Dilemma aus Bedarf und verfügbaren Ressourcen.

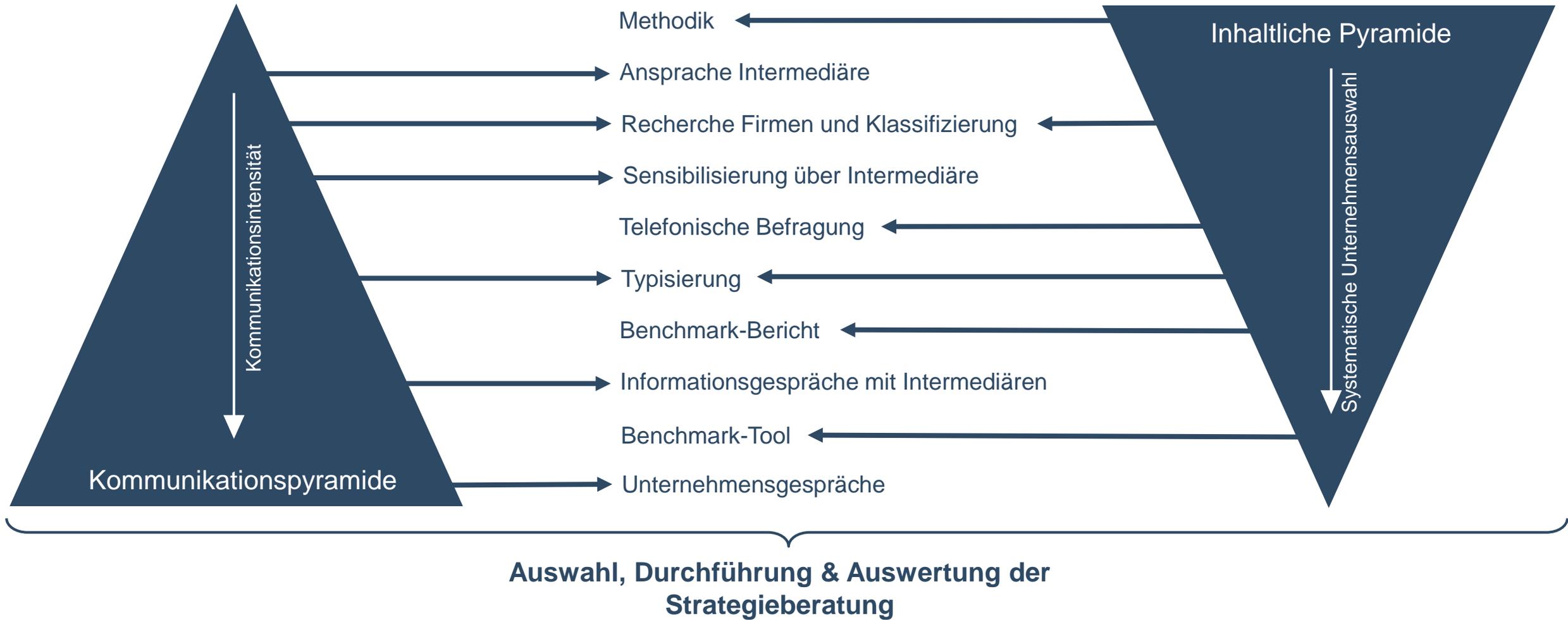
- **60% der KMU sind grundsätzlich davon überzeugt, dass eine fundierte Unternehmensstrategie als Wettbewerbsvorteil einen großen Einfluss auf den Unternehmenserfolg ausübt.**
- **Es bestehen aber oftmals Defizite auf organisatorischer Ebene, da Ressourcen für eine (nachhaltige) Implementierung und Umsetzung fehlen.**

Wissenschaftliche Erhebungen und Befragungen stellen den Nachholbedarf bei KMU heraus:

- Zwar ist im überwiegenden Großteil der deutschen KMU eine Strategie vorhanden, aber in nur ca. 60% der Unternehmen ist diese Strategie auch verschriftlicht und unternehmensweit kommuniziert.
- In 64% der KMU sind Strategien für einzelne Unternehmensbereiche und -funktionen vorhanden.
- Oftmals obliegt die Strategiearbeit einzig dem Geschäftsführer.
- Nur 43% der Unternehmen betreiben Strategiearbeit konsequent und umfassend, nur gut 40% führen regelmäßige Strategiegelgespräche durch.
- Nur 7% sehen ein festes Jahresbudget für strategische Planung vor.

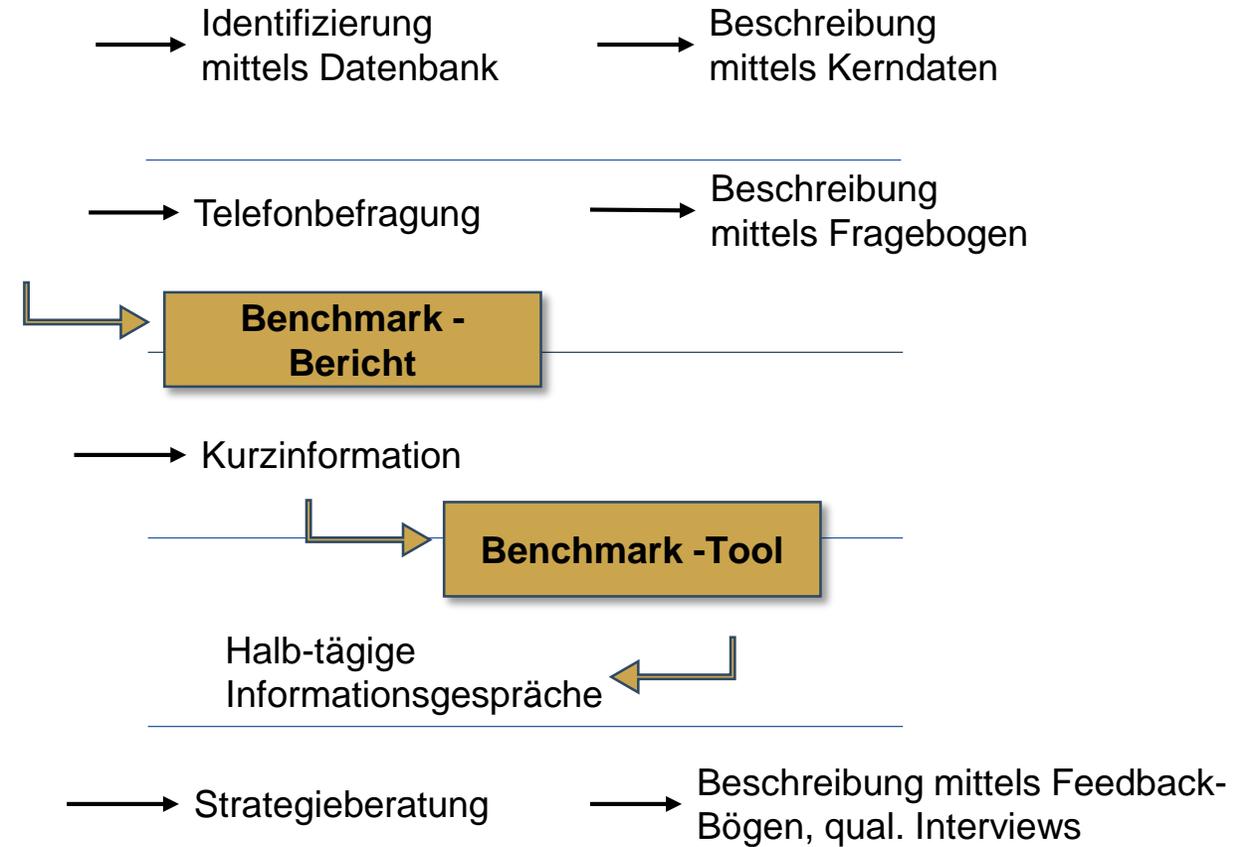
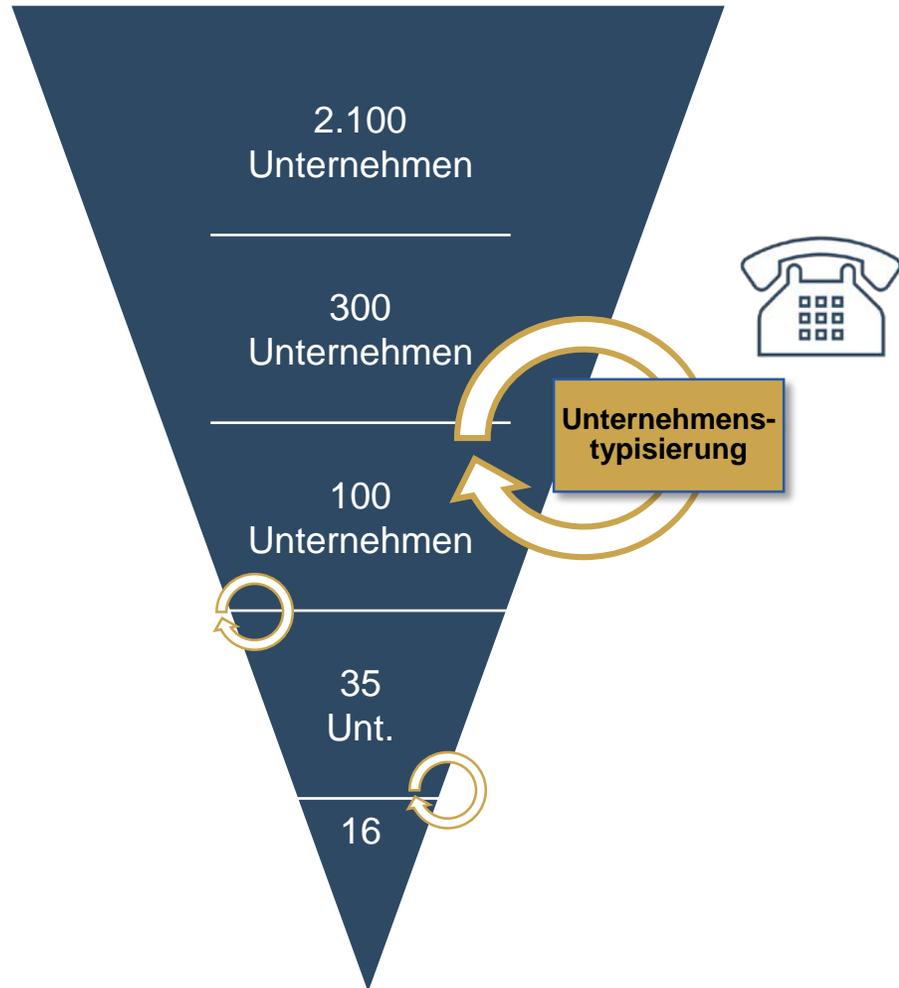
Quellen: u.a. Strategische Unternehmensplanung in KMU (HTW Aalen, 2007); Strategische Kompetenz: Eine Bestandsaufnahme im deutschen Mittelstand (TU Clausthal, 2007); Strategien, KMU und Umfeld (Welter, 2003); Strategieentwicklung in KMU (Deimel, 2004); Strategisches Management in KMU (Behrends et al., 2005)

Überblick zum Vorgehen



Strukturierung des Gesamtprojekts

Inhaltliche Pyramide



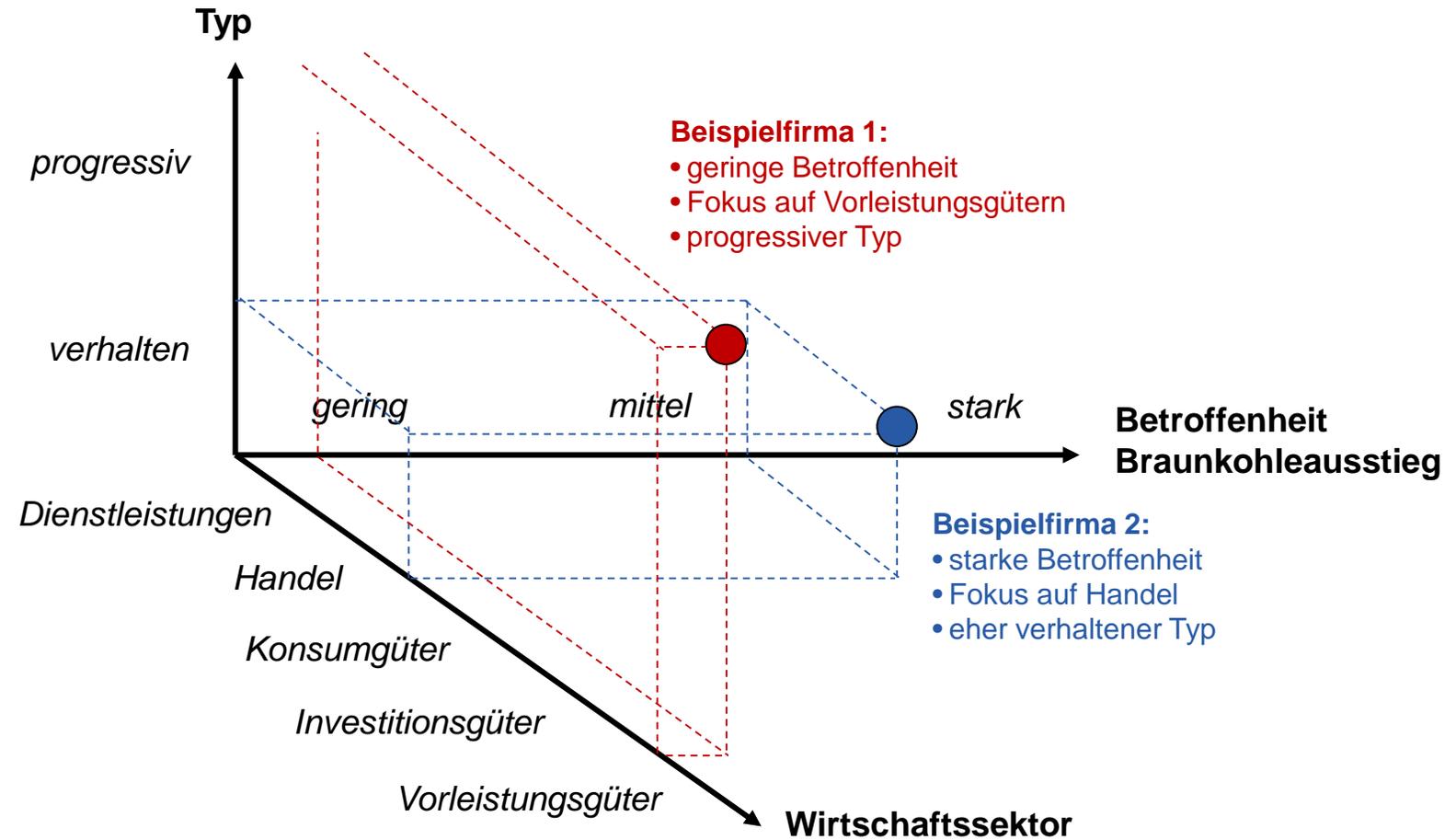
Tel.-Interviews mit Unternehmen der Region

- Wie **betroffen** sind die Unternehmen vom Strukturwandel?
 - Auswirkungen des Strukturwandels für die Region
 - Wirtschaftliche Lage des Unternehmens
- Welche **Offenheit** besteht innerhalb der Unternehmen?
 - Erfahrungen mit bisherigen Transformationsprozessen und Strategieberatungen
 - Bedeutung von F&E, Innovation und Digitalisierung im Unternehmen
- Welche **Kompetenzen zur Strategieentwicklung** liegen in den Unternehmen vor?
 - Vorhandene Strategiekompetenzen und Nutzungshäufigkeit
 - Bedarf durch Externe
- Wie und wo müsste eine **Förderung** ansetzen, um betriebliche Aktivitäten in der Strategieentwicklung zu erleichtern?
 - Herausforderungen und Unterstützungsbedarf
 - Instrumente und Chancen eines Nudgings

Anreize für Unternehmen zur Teilnahme an der Telefonbefragung:

- Erstens erhalten die Unternehmen als Dankeschön neben den zentralen Befragungsergebnissen auch einen Vergleich Ihres regionalen Standortes mit anderen Regionen in Deutschland. Daraus können sie anhand verschiedener Kriterien wie Wachstums-, Innovations- und Digitalisierungskennziffern erkennen, welche regionalen Stärken und Entwicklungspotenziale in Ihrer Region existieren.
- Zweitens erhalten die Befragungsteilnehmer im weiteren Projektverlauf kostenfreien Zugang zu einer regionalisierten Unternehmensdatenbank (Benchmark-Tool des Instituts der deutschen Wirtschaft), die Ihnen eigene, schnelle, unkomplizierte und wettbewerbsrelevante Unternehmensanalysen erlaubt.
- Drittens erhalten sie die Möglichkeit, sich für eine geförderte individuelle Strategieberatung noch im laufenden Kalenderjahr zu qualifizieren. Voraussetzung hierfür ist die Teilnahme an dieser telefonischen Befragung sowie ein halbtätiges Informationsgespräch bei den Unternehmen vor Ort. Die Anmeldung zur telefonischen Befragung erfolgt über dieses [Anmeldeformular](#).

Unternehmenstypisierung als Instrument im Auswahlprozess



⇒ Klassifizierung der Unternehmen erfolgt in **drei Dimensionen.**

Benchmark-Instrumente

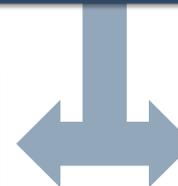
Aufteilung des Indikatoren-Sets

Das Set an Benchmark-Indikatoren

Zukunftsthemen	Bildungskompetenzen	Produktprogramme
Teilnahme an Forschungsprogrammen	Schnell wachsende Unternehmen	Internationale Wertschöpfungsketten
Patent- und Markenschutzgeschehen	Digitalisierung	Innovationsinput und -output
Forschungs- und Hochschullandschaft	Gründungsgeschehen	Innovative Milieus

Benchmark-Bericht

- Fokus auf Makro-Ebene
- Regionale Daten (-> Vergleichsregion)
- Ergänzt um zentrale Ergebnisse der Unternehmensbefragung
- Eventuell angereichert um wenige ausgewählte Indikatoren auf Mikro-Ebene



Benchmark-Tool

- Fokus auf Mikro-Ebene
- Unternehmensdaten & regionale Daten
- Unternehmensspezifische Nutzung
- Webbasiert
- Mit Anhaltspunkten zur strategischen Weiterentwicklung („Themen anstoßen“)

Benchmark-Bericht

Indikatorbasierte Beurteilung des regionalen Unternehmensumfeldes

Informationen zu

- Regionalen Wirtschaftsstrukturen
 - Branchen, Unternehmen (Mitarbeiterzahl, Umsatz)
 - (zukünftige) Beschäftigte (Alter, Qualifikation, Studierendenzahlen, Studienabschlüsse)
- Innovations- und Unternehmensumfeld
 - Hochschullandschaft, Forschungsprogramme
 - Vernetzungs- & Förderhinweise
- Auswertung der Unternehmensbefragung
 - Zentrale Erkenntnisse der Befragung

HINTERGRUND

Wie wirtschaftet es sich im Mitteldeutschen und Lausitzer Revier?

Die kohleaffinen Wertschöpfungsketten in den ostdeutschen Braunkohleregionen Mitteldeutsches Revier und Lausitzer Revier sind von den wirtschaftlichen Umstrukturierungsplänen der Bundesregierung im Energiesektor in besonderer Weise betroffen. Vor dem Hintergrund komplexer Problemlagen (Fachkräftemangel, Alterung, Abwanderung) erfordert die Entwicklung neuer Geschäfts- und Beschäftigungsfelder lokaler Bestandsunternehmen die frühzeitige Auseinandersetzung mit zukünftigen Entwicklungschancen und -risiken in den Einzelbetrieben. Gleichwohl stehen insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vor der Herausforderung strategische Entwicklungsfragen mit dem Tagesgeschäft zu vereinbaren. Dies ist insofern gravierend, als kleine und mittlere Unternehmen einen wichtigen Beitrag zur lokalen Wirtschaftskraft leisten. Aufgrund ihrer Arbeitgeberfunktion sind sie zentrale Anker in der regionalen Wirtschaftsstruktur. Sie stellen Arbeits- und Ausbildungsplätze bereit, tragen zur regionalen Bruttowertschöpfung bei, generieren Investitionen und weiterführende ökonomische Effekte, schaffen Wohlstand und stabilisieren infolgedessen die Bevölkerungszahlen und die Wirtschaftskraft in den ostdeutschen Bundesländern.

Der Benchmark-Bericht der IW Consult unterstützt die Unternehmen in den Braunkohleregionen bei diesen Transformationsprozessen, denn die Zukunft wird vor Ort gestaltet. Ausgewählte Indikatoren geben Auskunft über die Zukunftsfähigkeit der Regionen, heben Stärken hervor und betonen Potenziale.

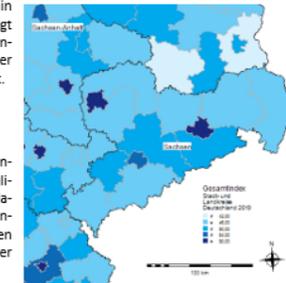
ERGEBNISSE

▷ Innovationsindex

Der Index bewertet die Innovationsleistung in der Region. Der bundesweite Mittelwert liegt exakt beim Wert 50. Regionen mit Werten unter 50 sind demnach weniger innovativ, über 50 innovativer als bundesweite Durchschnitt.

▷ Regionale Hochschullandschaft

Hochschulen sind wichtige Ausbildungszentren für die Fachkräfte von morgen. Die Qualifikation Ihrer Mitarbeiter bilden das Fundament ihres betrieblichen Erfolgs. Darüber hinaus sind (außer-juniversity Einrichtungen) wichtige Kooperations- und Sparringspartner im Erneuerungsprozess.



Benchmark-Tool



Zukunftsperspektiven Braunkohleregionen

Neue Perspektiven in den Braunkohleregionen anhand ausgewählter Innovations- und Zukunftsindikatoren

Indikatoren auf regionaler Unternehmensebene:

Patent- und Markenschutzgeschehen Patent gibt Aufschluss über die Innovationskraft und Innovationsfähigkeit von Unternehmen. Qualität des Schutzes (z.B. Patent, Gebrauchsmuster, Marken und Marken) zeigen das Innovationsniveau eines Unternehmens.	Zukunftsthemen Die Zukunftsvision, die Vision, auf die das Unternehmen zielt, ist ein zentraler Bestandteil der Strategie und des Geschäftsplans.	Bildungskompetenzen Zentrale Kompetenzen sind die Fähigkeit, sich zu bilden und zu lernen, um die Anforderungen der Zukunft zu erfüllen.
Digitalisierung Die Digitalisierung ist ein zentraler Bestandteil der Strategie und des Geschäftsplans.	Teilnahme an Forschungsprogrammen Die Teilnahme an Forschungsprogrammen ist ein zentraler Bestandteil der Strategie und des Geschäftsplans.	Produktprogramme Die Teilnahme an Produktprogrammen ist ein zentraler Bestandteil der Strategie und des Geschäftsplans.
Schnell wachsende Unternehmen Schnell wachsende Unternehmen sind ein zentraler Bestandteil der Strategie und des Geschäftsplans.	Innovationsinput und -output Der Innovationsinput und -output ist ein zentraler Bestandteil der Strategie und des Geschäftsplans.	Internationale Wertschöpfungsketten Internationale Wertschöpfungsketten sind ein zentraler Bestandteil der Strategie und des Geschäftsplans.

Zusätzliche Indikatoren auf regionaler Ebene:

Innovative Milieus Innovative Milieus sind ein zentraler Bestandteil der Strategie und des Geschäftsplans.	Gründungsgeschehen Gründungsgeschehen ist ein zentraler Bestandteil der Strategie und des Geschäftsplans.	Forschungs- und Hochschulleistungen Forschungs- und Hochschulleistungen sind ein zentraler Bestandteil der Strategie und des Geschäftsplans.
--	---	--

Benchmarking durchführen

Benchmarkgruppe

Bitte geben Sie den regionalen Maßstab Ihrer Vergleichsgruppe an.
Bitte beachten Sie, dass nicht für jeden Indikator ausreichende Vergleichsdaten auf jeder Maßstabsebene vorhanden sind.

Regionale Vergleichsgruppe

- Braunkohlerevier
- Braunkohlerevier
- Braunkohlerevier
- Mittelsächsisches Revier
- Lausitzer Revier

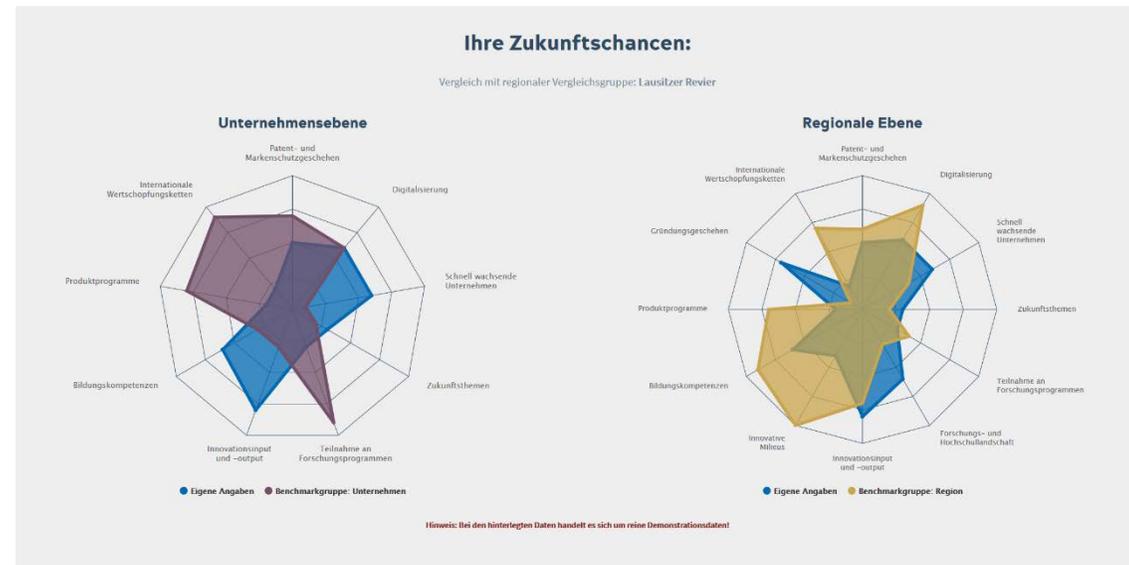
[Weiter](#)

Ihre Unternehmensdaten

Bitte tragen Sie Ihre Daten ein. Bitte beachten Sie, dass nicht für jeden Indikator ausreichende Vergleichsdaten auf jeder Maßstabsebene vorhanden sind.

Patent- und Markenschutzgeschehen Wie oft haben Sie Patente angemeldet? 0 bis 100	Internationale Wertschöpfungsketten Wie oft haben Sie internationale Wertschöpfungsketten? 0 bis 100	Digitalisierung Wie oft haben Sie Digitalisierungsmaßnahmen ergriffen? 0 bis 100
Zukunftsthemen Wie oft haben Sie Zukunftsthemen ergriffen? 0 bis 100	Teilnahme an Forschungsprogrammen Wie oft haben Sie an Forschungsprogrammen teilgenommen? 0 bis 100	Innovationsinput und -output Wie oft haben Sie Innovationsinput und -output ergriffen? 0 bis 100
Bildungskompetenzen Wie oft haben Sie Bildungskompetenzen ergriffen? 0 bis 100	Produktprogramme Wie oft haben Sie Produktprogramme ergriffen? 0 bis 100	Schnell wachsende Unternehmen Wie oft haben Sie schnell wachsende Unternehmen ergriffen? 0 bis 100
Innovative Milieus Wie oft haben Sie innovative Milieus ergriffen? 0 bis 100	Gründungsgeschehen Wie oft haben Sie Gründungsgeschehen ergriffen? 0 bis 100	Forschungs- und Hochschulleistungen Wie oft haben Sie Forschungs- und Hochschulleistungen ergriffen? 0 bis 100

[Ablauf fortsetzen](#)



Strukturierung des Gesamtprojekts

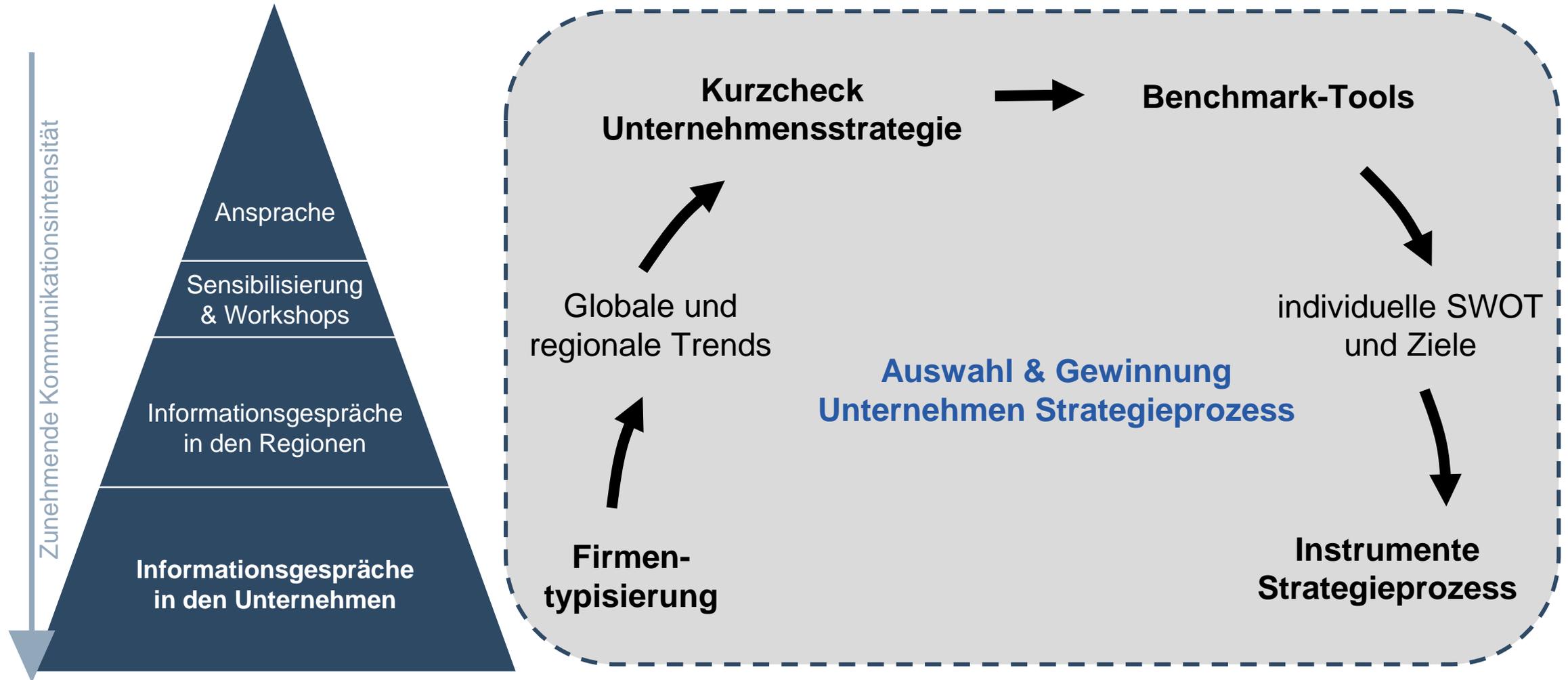
Mehrwert von Strategieprozessen aufzeigen – Projektteilnahme als Chance begreifen



- Welche Herausforderungen ergeben sich durch globale Trends und regionale Rahmenbedingungen?
→ **prägnante Analysen** zum Status quo
- Mit welchen strategischen Ansätzen reagieren Unternehmen?
→ Ergebnisse der **Typisierung** und des **Benchmark**-Berichts/-Tools mit **Best-Practice**-Beispielen vorstellen
- Wie kann die eigene Firma fit gemacht werden für die Zukunft?
→ **Chancen von Strategieprozessen** und **Einstiegsmöglichkeiten** im Rahmen des Projektes aufzeigen

Strukturierung des Gesamtprojekts

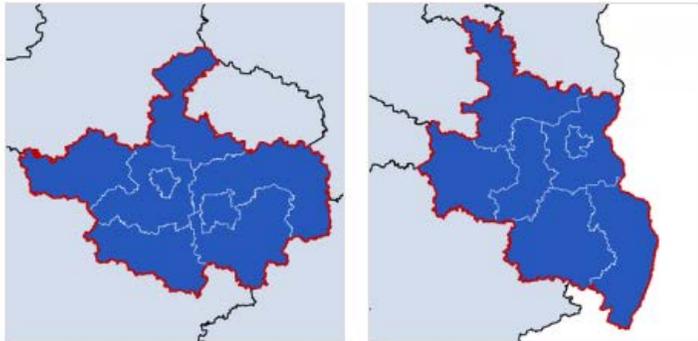
Strategieprozesse im Unternehmen anstoßen und für weitere Schritte befähigen



Proaktive Unternehmensberatung

Modellprojekt in ostdeutschen Braunkohlegebieten

Mit dem Strukturstärkungsgesetz unterstützt der Bund die von der Beendigung der Kohleverstromung betroffenen Regionen. Im Zuge dieser Strukturhilfen wurden das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) gemeinsam mit dem imreg Institut für Mittelstands- und Regionalentwicklung in Dresden vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) beauftragt, das Modellvorhaben „Pro-aktive Unternehmensberatung in ostdeutschen Braunkohleregionen“ im Rahmen einer einjährigen Vorphase zu erproben.



Zielstellung ist, mittelständische Firmen in den beiden ostdeutschen Braunkohlerevieren bei der unternehmensstrategischen Ausrichtung zu unterstützen. Innerhalb dieser Pilotphase haben interessierte Unternehmen die Chance, aktiv bei der Gestaltung der Förderrichtlinie mitzuwirken und sich frühzeitig strategische Unterstützung fördern zu lassen.

Regionale Akteure können sich über verschiedene Instrumente und Kommunikationsformate beteiligen. Mit dem nachfolgenden [Kontaktformular](#) können Sie uns Ihren Wunschtermin für die telefonische Befragung oder ihr Interesse an einer Mitwirkung im Prozess benennen.

4. Teilnahme an einer geförderten, professionellen Unternehmensberatung im Nachgang an die regionale Bestandsaufnahme.

Im Rahmen der Pilotphase haben Unternehmen in den ostdeutschen Braunkohleregionen die Chance, attraktive Förderbedingungen für die Beauftragung einer individuellen, externen Unternehmensberatung zu nutzen. Wir begleiten diesen Prozess und leiten hieraus konkrete Empfehlungen für die künftige Ausgestaltung des Förderprogramms ab. Um repräsentative Ergebnisse zu erhalten, ist dieser Phase ein Auswahlprozess für eine ausgewogene regionale sowie größen- und branchenstrukturelle Mischung vorgeschaltet.

Im Interesse der ostdeutschen Braunkohleregionen und einer praxisnahen Umsetzung des Programmes bitten wir Sie freundlichst, die Pilotphase zu unterstützen. Wenn Sie Interesse haben, freuen wir uns über eine Kontaktaufnahme unter dem nachfolgenden Anmeldeformular.

Als Ansprechpartner des Projektteams vor Ort steht Ihnen Benjamin Endtmann, Wissenschaftlicher Mitarbeiter, unter

Tel. 0351 25593 801 bzw.
benjamin.endtmann@imreg.de

zur Verfügung.

Wir danken Ihnen für die Unterstützung!

Unsere Partner

Anmeldeformular

Name

E-Mail-Adresse

Ihre Telefonnummer (optional)

Ihre Anschrift

Datenschutz

Mit dem Absenden des Kontaktformulars erklären Sie sich damit einverstanden, dass Ihre Daten zur Bearbeitung Ihres Anliegens verwendet werden. Weitere Informationen und Widerrufshinweise finden Sie in der [Datenschutzerklärung](#).

[Anmeldung senden](#)

Weitere Instrumente sowie Einbindungs- und Rückkoppelungspunkte

- **Ab 11.05.20: Fortsetzung der Tel.-Expertenrunden**
 - Wo liegt der konkrete **Bedarf in den regionalen Unternehmen**, der mit der Förderung adressiert werden muss?
 - Welche **Erwartungen** bestehen an ein die strategische Managementkompetenz stärkendes Förderprogramm?
 - Wie sollte das Förderprogramm ausgestaltet werden, dass es tatsächlich die **Zielgruppe erreicht**?
 - Was ist aktuell im **Kontext Corona** in der Pilotphase und der Implementierung zu beachten?
- **Ab Juni 2020: Fortlaufende Informationen zu Zwischenergebnissen**
 - Wir wollen in **regionalen Informationsgesprächen** über die Ergebnisse der Telefoninterviews sowie wirtschaftsstrukturelle Ausgangsbedingungen berichten und Impulse zur Förderung aufnehmen.
 - Wir berichten auf **Fachveranstaltungen/Gremiensitzungen** bei Ihnen vor Ort und liefern **Textbausteine**, die Sie über Newsletter/Rundschreiben oder Ihre Website Interessenten zugänglich machen können.
 - Wir stehen nach Terminvereinbarung gerne für **bilaterale Gespräche** zu den Projektfortschritten und Ihren Hinweisen und Anregungen zur Verfügung.