



„Aus der Praxis für die Praxis“ Erfahrungen mit öffentlichen Förderprogrammen

**Berater-Forum 2007
Tagung freiberuflicher Berater
19. April 2007, Berlin**



Agenda

- TGM Profil



- Förderprojekte

- Spannungsfeld Fördermittelgeber – Fördermittelnehmer – Berater

- Zusammenarbeit mit dem ZDH








TGM Profil

- 1982** Gegründet von Udo Abel als Personengesellschaft
Geschäftszweck Training und Beratung für den
Automobilhersteller und Automobilhandel
- 1996** Umwandlung der TGM in TGM Abel & Berger GmbH
Gesellschafter und Geschäftsführer Udo Abel und Joachim
Berger
- 1999** Restrukturierung des Beratungsgeschäftes und Akkreditierung
bei diversen Institutionen, die Fördermittel zur Verfügung
stellen
- 1999 –**  p.A. ca. 1.000 Trainingstage
2003  p.A. ca. 400 – 500 Beratertage,
davon ca.80 – 100 „geförderte Tage“



TGM Profil

- 2003 –**  p.A. ca. 1.100 Trainingstage
- 2006**  p.A. ca. 500 – 600 Beratertage,
davon ca. 180 – 350 „geförderte Tage“

- 2002** Restrukturierung der TGM in 3 Geschäftsfelder
 -  Automotive (Kfz und Nfz)
 -  Personal & Organisation
 -  Corporate Life Cycle
(Lebenszyklus-Beratung für Unternehmen)

- 2005** Gründung der TOB TGM Abel & Berger International, Kiew
Ukraine (4 Mitarbeiter)



Förderprojekte

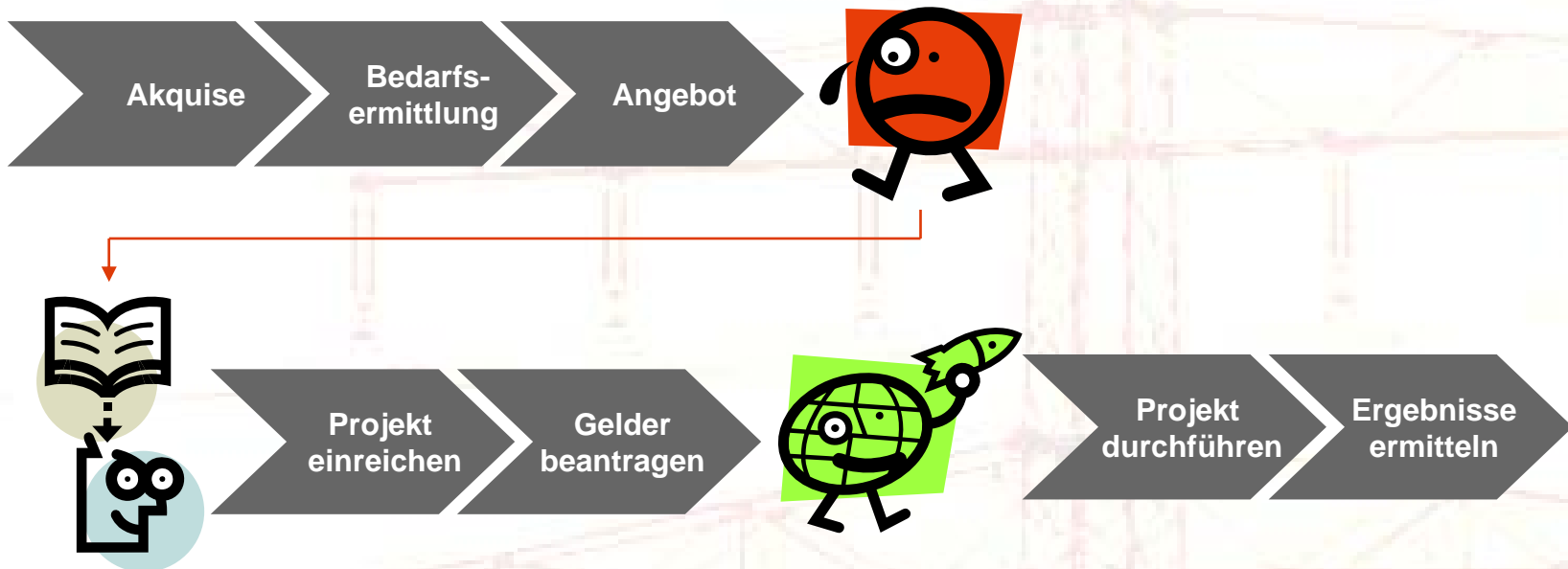
Projekte die wir durchführten:

- Bestandssicherung
- Betriebliche Abläufe optimieren (Risikomanagement)
- Entwickeln Unternehmensstrategie
- Marketingberatung (Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit)
- Markterschließung
- Optimierung von Geschäftsprozessen
- Organisation- und Personalentwicklung
- Qualifizieren von Beschäftigten und Geschäftsführung
- Verbesserung der betrieblichen Aufbau- und Ablauforganisation
- Verbundprojekt (mehrere Unternehmen mit ähnlicher Problemstellung)

Art der Unternehmen:

- Kleine und mittlere Unternehmen (Dienstleistungsunternehmen und gewerbliche Unternehmen)

Spannungsfeld Fördermittelgeber – Fördermittelnehmer – Berater



Recherche:

www.zdh.de

www.ihk.de

www.de

www.bis.de

www.rkw.de



Spannungsfeld Fördermittelgeber – Fördermittelnehmer – Berater

Erfolgsfaktoren

- Klare und eindeutige Bedarfsermittlung beim Kunden
 - ZDH und BIS Informationen nutzen (www.zdh.de und www.bis.de)
- Detaillierte Projektbeschreibung gemeinsam mit dem Kunden erstellen
- Geeignete Fördermittel finden
- Projektbeschreibung mit Fördergeber besprechen
- Fördermittel beantragen
(Aufgabe des Kunden)
- Projektabwicklung gem. vereinbartem Projekt- und Aufgabenplan
 - detailliert dokumentieren
 - Projektschritte vom Kunden abzeichnen lassen



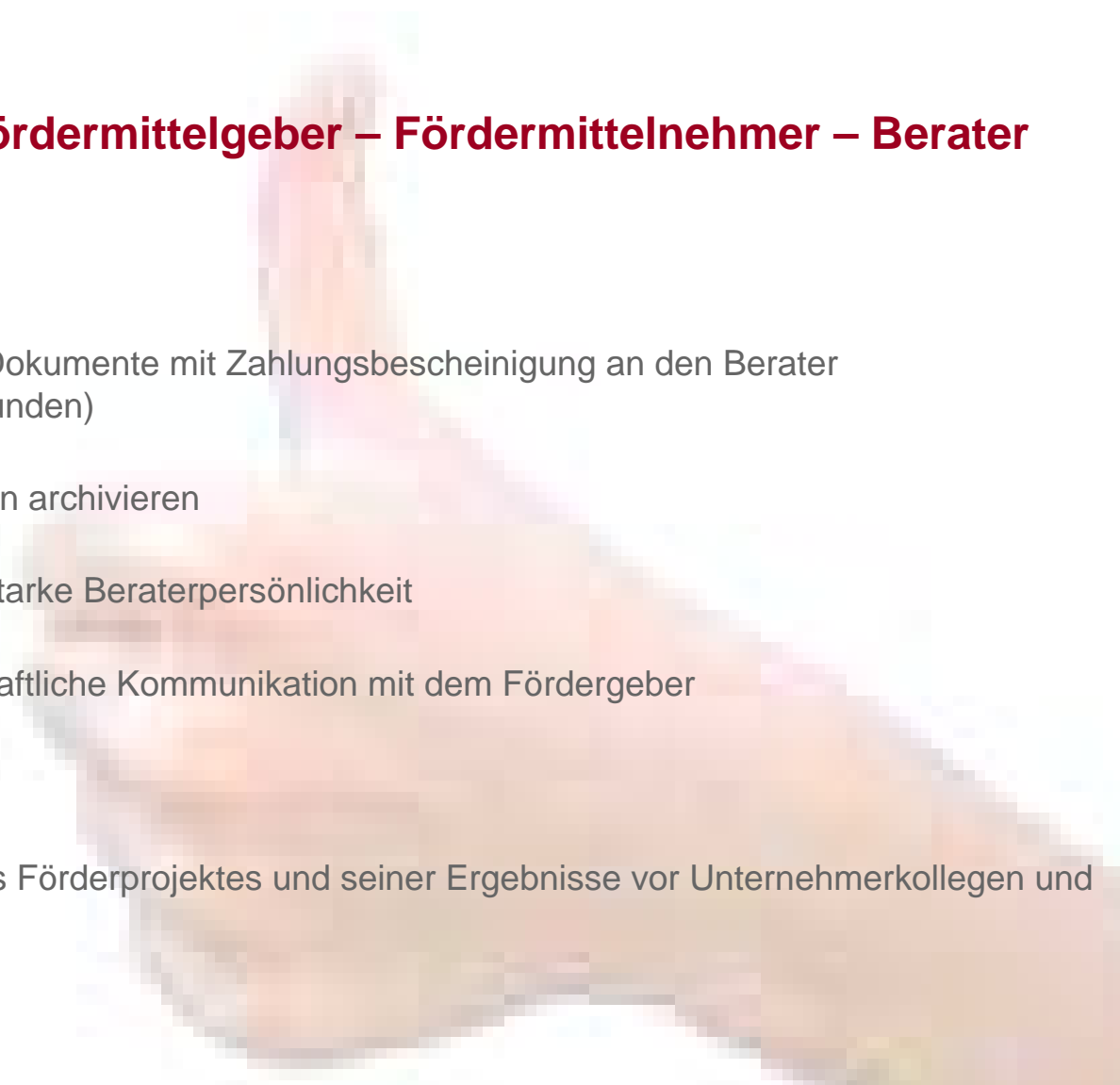
Spannungsfeld Fördermittelgeber – Fördermittelnehmer – Berater

Erfolgsfaktoren

- Einreichen der Dokumente mit Zahlungsbescheinigung an den Berater (Aufgabe des Kunden)
- Projektunterlagen archivieren
- Durchsetzungsstarke Beraterpersönlichkeit
- Gute partnerschaftliche Kommunikation mit dem Fördergeber

Optional

- Präsentation des Förderprojektes und seiner Ergebnisse vor Unternehmerkollegen und VIP Kunden.





Spannungsfeld Fördermittelgeber – Fördermittelnehmer – Berater

Spannungsfeld: No - Goes

Nachdem die Arbeit im Projekt begonnen hat, verfliegt die Freude der Genehmigung. Die Veränderungsarbeit beginnt und der Kunde

- wird in der Projektarbeit ungeduldig,
- erinnert sich nur widerwillig an den vereinbarten Projekt- und Aktivitätenplan,
- will das Projekt verkürzen,
- stellt Vereinbarungen in Frage,
- stellt seine Mitarbeiter für Qualifizierungsmaßnahmen nicht frei,
- führt die vereinbarten Aufgaben nicht aus
- Verzögert den Projektablauf
- Hält sich nicht an die Förderbestimmungen





Spannungsfeld Fördermittelgeber – Fördermittelnehmer – Berater

Fazit

Wir Berater tragen Verantwortung

- für das Vorhandensein von Rahmenbedingungen, die einen erfolgreichen Projektverlauf und –abschluss ermöglichen,
- für die Zielerreichung,
- für eine sach- und zeitgerechte Mittelverwendung und
- eine kontinuierliche Kommunikation mit dem Fördergeber – auch, und ganz besonders in kritischen Projektsituationen.



TGM Abel & Berger GmbH
Stahlstr. 51
65428 Rüsselsheim
Tel. +49 61428719 0
Fax. + 49 6142 8719 29
www.tgm.de