

Durchstarten mit Beratungszuschüssen



Wie das Förderprogramm Potentialberatung NRW helfen kann,
Optimierungspotentiale zu identifizieren.

Vorwort

Im Rahmen unseres aktuellen Whitepapers möchten wir Ihnen das Förderprogramm „Potentialberatung NRW“ näher bringen und die Vorteile anhand eines Best-Practice Beispiels darlegen.

Grundlegendes zum Förderprogramm

Wer kann die Potentialberatung beantragen?

Unternehmen, welche mindestens 10 und weniger als 250 Personen beschäftigen, und mindestens 2 Jahre bereits am Markt aktiv sind, können diese optimale Fördermöglichkeit für sich beantragen.

Das Förderprogramm ist ein ideales Instrument, um betriebliche Potentiale in unterschiedlichen Handlungsfeldern aufzudecken und Lösungsansätze zu entwickeln.

Dies ist in vielen Unternehmen bisher nicht bekannt, denn im letzten Halbjahr 2017 haben lediglich 367 Unternehmen in ganz NRW das Förderinstrument „Potentialberatung NRW“ in Anspruch genommen.

Was umfasst die Förderungen im Rahmen der Beratung?

Insgesamt können bis zu **10 Beratertage** mit bis zu **500 € pro Beratertag** (Insgesamt 5.000 €) gefördert werden. Die Förderung kann alle drei Jahre erneut beantragt werden. Die Antragstellung zeichnet sich durch ihre geringe Komplexität aus. Hierbei stehen wir unseren Kunden gerne unterstützend zur Seite.

Welche Themenbereiche werden gefördert?

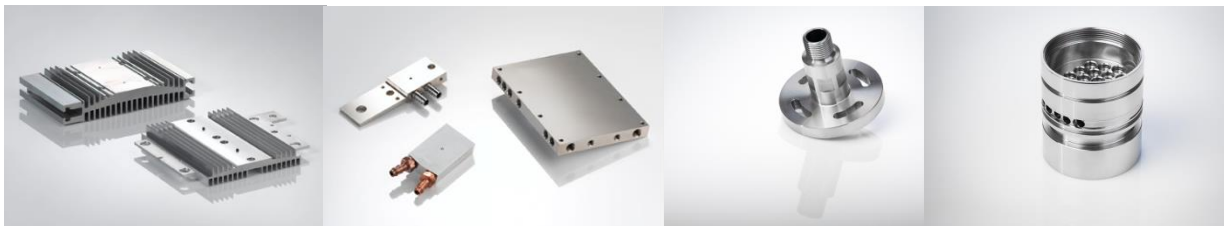
- **Arbeitsorganisation** (z.B. Gestaltung von Strukturen oder Prozessen in Unternehmen)
- **Kompetenzentwicklung** (z.B. gezielte Personalentwicklung)
- **Demographischer Wandel** (z.B. Maßnahmen zur Sicherung von betrieblichen Wissen)
- **Digitalisierung** (z.B. Gestaltung von neuen Arbeitsabläufen)
- **Gesundheit** (z.B. Erarbeitung eines betrieblichen Gesundheitsmanagementsystems)

Sie sind sich unsicher ob Ihre Aufgabenstellung förderfähig ist? Gerne helfen wir Ihnen ganz unverbindlich und prüfen gemeinsam mit Ihnen die Umsetzbarkeit im Rahmen einer Förderung.

Best Practice

GMW-CNC GmbH

Die GMW-CNC GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen, welches sich auf die Bearbeitung von Dreh- und Frästeilen spezialisiert hat. So werden u.a. Bauteile für namhafte Kunden aus den Branchen Energie-, Automobil- sowie Luftfahrttechnik gefertigt. Das Unternehmen ist in seinem Umfeld führend in der Bearbeitung von hochanspruchsvollen Werkstoffen wie Kupfer, Messing, Edelstahl oder Titan. Daneben werden auch gängige Materialien wie Aluminium, Magnesium und unterschiedliche Kunststoffe auf dem hochmodernen Maschinenpark verarbeitet. Um das Leistungsportfolio optimal abzurunden, steht dem Kunden ein hochprofessionelles Team von Experten zur Verfügung, welches u.a. ganzheitlich im Rahmen der Konstruktionsphase berät.



Im Rahmen eines Interviews teilte uns Herr Dominic Wienecke, verantwortlich für Vertrieb und Qualitätsmanagement, seine Eindrücke über die durchgeführte Beratung sowie das Förderprogramm „Potentialberatung NRW“ mit.

Interviewer: Herr Wienecke, wie ist der Kontakt zu [sysscon](#) entstanden?

Hr. D. Wienecke: Der Kontakt entstand über eine Empfehlung aus unserem nahestehenden Netzwerk.

Interviewer: Welche Themenfelder wurden im Rahmen des Projekts betrachtet? Wie wurden Sie auf die Möglichkeit des Förderprogramms aufmerksam gemacht?

Hr. D. Wienecke: Es ging um das Thema Prozessanalyse auf Fertigungsebene sowie um das Thema der betrieblichen Organisation. Da unseren Kunden vermehrt von Groß- auf Mittel- und Kleinserien umstellen, wollen wir frühzeitig aktiv den Wandel mitgestalten und uns für zukünftige Entwicklungen am Markt rüsten. Unser Ziel ist es, dem Kunden stets das optimale Paket von Preis und Leistung zu garantieren. Der Hinweis zum Förderprogramm kam direkt von Seiten [sysscon](#).

Interviewer Wie erkenntnisreich war die Beratung für Sie?

Hr. D. Wienecke: Die Ergebnisse haben uns teilweise sehr überrascht. Mit den Jahren übersieht man die wesentlichen Potentiale schnell. Bestimmte Vorgehensweisen und Prozesse haben sich über die Zeit einfach eingefahren. Potentiale wurde so über lange Zeit nicht wirklich genutzt. Hier konnte uns [sysscon](#) die wesentlichen Effizienzpotentiale im Bereich der Prozessorganisation, z.B. in der Fertigung oder beim Rüsten, aufzeigen. Die Vorteile wurden anschließend greifbar und nachvollziehbar dargestellt.

Interviewer: Wie empfanden Sie und Ihre Mitarbeiter die Zusammenarbeit mit sysscon?

Hr. D. Wienecke: Im Projekt wurde immer auf Augenhöhe gearbeitet. Die Vorgehensweise war sehr zielführend und praxisorientiert. Jederzeit standen uns die Mitarbeiter von sysscon für Fragen zur Verfügung. Daher würde ich die Zusammenarbeit als offen und ehrlich beschreiben.

Interviewer: Würde Ihr Unternehmen noch einmal mit sysscon zusammenarbeiten bzw. eine Empfehlung aussprechen?

Hr. D. Wienecke: Ja. Direkt im Anschluss an das erste Projekt haben wir die Zusammenarbeit bereits vertieft. Ich kann sysscon überzeugt weiterempfehlen.

Key-Facts zum Unternehmen



**GMW-CNC** GmbH
Spanabhebende Bearbeitung & Komplettlösungen
Entwicklung & Fertigung von Metall- & NE-Metallkomponenten

GMW-CNC GmbH
Dieselweg 9
59519 Möhnese
www.gmw-cnc.de

Herr Dominic Wienecke
Sales & Quality
Tel.: +49 2924 / 9708-233
Fax: +49 2924 / 9708-833
Mail: dominic.wienecke@gmw-cnc.de



Herr Benedikt Wienecke
Sales & Supplier Management
Tel.: +49 2924 / 9708-235
Fax: +49 2924 / 9708-833
Mail: benedikt.wienecke@gmw-cnc.de



Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Gerne stehen wir auch Ihnen beratend zur Seite. Im Rahmen eines unverbindlichen Ersttermins können wir die Möglichkeit einer gemeinsamen Zusammenarbeit erarbeiten, damit auch Sie Ihre betrieblichen Potentiale optimal nutzen können.

Ihr Ansprechpartner



Steffen Homringhaus
Partner
02736/50937-0
02736/50937-25
s.homringhaus@sysscon.de

Impressum

sysscon Unternehmensberatungsgesellschaft mbH
Heimhofstraße 1a
57299 Burbach
www.sysscon.de