

Mit dem Projekt „Chancen nutzen – sich weiterbilden“ möchte die VHS Papenburg in enger Kooperation mit dem Wirtschaftsforum Papenburg e.V. die beruflichen Aufstiegschancen von Frauen in kleinen Unternehmen im nördlichen Emsland, einer ländlichen Region, verbessern.

Trotz guter Beschäftigungsquote fehlen qualifizierte Frauenarbeitsplätze. Mit nur 38% sozialversicherungspflichtig beschäftigter Frauen hat die Region deutschlandweit die niedrigste Frauenerwerbstätigenquote. Sind Frauen erwerbstätig, dann überwiegend in Teilzeit und geringfügiger Beschäftigung.

Unser Ziel ist es, in 30 kleinen Unternehmen aus Industrie und Handwerk den Gleichstellungsgedanken präsent zu machen. Da dies am besten auf der Basis von zukunftsorientierten, frauenförderlichen Personal- und Organisationskonzepten gelingen kann, sind sowohl die Unternehmensführung als auch die einzelnen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angesprochen.

Durch (Weiterbildungs-)Beratung, Einzelcoaching, Trainings, Mentoring, Workshops & Networking, werden wir Frauen unterstützen, sich ihrer persönlichen Entwicklung und Rollenklärung zu widmen. Ausgehend von einer Standortbestimmung werden sie ermutigt, ihre Chancen der beruflichen Entwicklung zu erkennen, kurz-, mittel- und langfristige Ziele zu planen und Erfolge im Berufsleben zu erzielen. Unsere Beraterinnen und Coachs geben praktische Unterstützung für die persönliche Karriereplanung.

Allein Frauen zu stärken reicht nicht aus. In und mit Firmen muss eine Auseinandersetzung stattfinden, die eine Basis für gleichberechtigte Teilhabe schafft. Dazu treten wir in den Dialog mit Betrieben, um sie zu sensibilisieren, neue Denk- und Handlungsmuster zu entwickeln und ihre Mitarbeiterinnen zu ermutigen und zu fördern. Dies geschieht durch Personal- und Organisationsentwicklung sowie Workshops rund um Kompetenzen für Diversity und das Miteinander im Betrieb. Wir möchten eine Unternehmenskultur schaffen, in der Frauen in verantwortlichen Positionen selbstverständlich sind.

Betriebe gewinnen

- Bewährte Strukturen aufgreifen
- Vorauswahl der Betriebe treffen
- Kaltakquise
- Betriebe ansprechen, mit denen bereits früherer Kooperationen bestanden
- Netzwerke nutzen
Wirtschaftsforum Papenburg als Partner (120 Mitgliedsbetriebe)
- Unternehmen auf Veranstaltungen (Unternehmertreffen, etc.) ansprechen,
- Sensibilisierungsveranstaltung auf Treffen des Wirtschaftsforums
Konkrete betriebliche Situationen der Gleichstellung im Unternehmen aufzeigen - praxisnah

Dann direkte Ansprache von Unternehmen:

Beachten: Die Ebenen der Zusammenarbeit bestimmt die Form der Ansprache Adressatengerecht

Akquisegespräch zielgerichtet führen anhand eines Leitfadens

1. Informationen zum Projekt
Projektziel
Projektdauer
Zielgruppen
(nach 10 Minuten sollte alles gesagt sein)
2. Chancen der Mitwirkung für das Unternehmen verdeutlichen
3. Austausch und Fragen des Unternehmens klären **VIEL RAUM LASSEN**
4. Unterlagen übergeben (Flyer) ggf. Vereinbarungen treffen

Im zweiten Gespräch konkreter werden und

- Themen und Rollen definieren
- Erwartungen der Betriebe aufnehmen und Engagement klären, klar definieren
Partner, Mitentwickler des Konzeptes, als Multiplikator oder für Zugang zu Teilnehmerinnen
- Den Aufwand der Unternehmen klar definieren und kommunizieren

- Den Nutzen der Unternehmen klar benennen und verdeutlichen – konkret auf die Situation im Unternehmen ableiten
- Chancen der Mitwirkung und Mitgestaltung des Unternehmens besprechen, Wünsche aufnehmen
d.h. Offenheit gegenüber den betrieblichen Partnern
sie da abholen, wo sie stehen
kein taktieren, um des Projektes willen
- Unser Dienstleistungspaket für Unternehmen öffnet Türen, es muss aber immer auch individuelle, mit dem Betrieb gemeinsam abgestimmte Elemente enthalten

Verbindlichkeit herstellen

- Gleichstellungsscheck nach erstem Akquisegespräch
als erste konkrete Handlung,
gibt Denkanstöße, Ideen für Entwicklung, Veränderung, Unternehmen identifizieren durch beratendes Gespräch erste Handlungsfelder, erste Mitarbeiter/innen, die vom Projekt profitieren können
- Dran bleiben am Betrieb
- Klären, wo das Unternehmen einen Vorteil hat, auch finanziell, dann bleibt das Interesse! – betriebswirtschaftlichen Gewinn aufzeigen
- Unternehmen bei ihrer Verantwortung für die Mitarbeitenden packen – und über Praxiserfolge konkrete Wege aufzeigen.

Wichtig:

- Weiter Kontakte verbindlich gestalten
- Konkrete Verabredungen treffen
- Personelle Kontinuität garantieren
- Schriftliche Zielvereinbarung / IB schafft letzte Verbindlichkeit

Kontinuierliche Zusammenarbeit im Projektverlauf

persönliche Gespräche führen, Transparenz und Vertrauen schaffen
Trennung Ansprechpartner Betrieb und Ansprechpartnerin Frauen

- Erwartungen der Betriebe und der Teilnehmerinnen aufnehmen,

- Lösungen finden, für Probleme, die aktuell bestehen oder in Kürze bestehen werden,
- Dienstleistungsangebot des Projektes muss AG und TN entlasten
- Die Kompetenz der Berater/innen, Trainer/innen und Coaches wird Unternehmen und TN überzeugen,

Projektabschluss

Dem Erreichten, den Erfolgen eine Raum geben

Gemeinsam feiern, Erfolge präsentieren, Produkte schaffen, die allen nützen