



Zwischenstand und Ausblick

Sep. 2014 – Sep. 2015

BERICHT ZUR STRUKTURENTWICKLUNG DES BDS M/V

ZIELE DER BDS-STRUKTURENTWICKLUNG

- Flächendeckende Präsenz in M/V
- Ausweitung des Einflusses auf Politik und Gesellschaft
- Wirksame Unterstützung der Mitglieder durch hochwertige Dienstleistungsangebote

Primärziel: Erhöhung der Mitgliedszahlen

3 SÄULEN DER VORTEILSARGUMENTATION

- 1. Kostenreduktion
 - Wirtschaftlichkeitsvorteil
- 2. Knowhow-Transfer
 - Innovations-, Technologievorteil
- 3. Vernetzung
 - Distributions-, Marketingvorteil

WIRTSCHAFTLICHKEITSVORTEIL

Rahmenverträge / Projektbezogene Poollösungen

- Telekommunikation
- GEMA
- Werbung (Anzeigen, Radiospots)
- Produkte und Dienstleistungen der BDS-Mitglieder

Stand: laufende Evaluierung

Ziel: Vergrößerung der Angebotspalette
Abstimmung mit anderen Landesverbänden

INNOVATIONS-, TECHNOLOGIEVORTEIL

1. Seminare über BDS-Akademie
Zielgruppe: Alle Unternehmen
2. Seminare an der FH Wismar
Zielgruppe: Existenzgründer
3. Coaching
Zielgruppe: Existenzgründer, Aufstocker

Stand: verschiedene Abrechnungsmethoden und Kooperationen

Ziel: regelmäßige Angebote

DISTRIBUTIONS-, MARKETINGVORTEIL

1. Präsentation der Mitglieder

- Homepage
- Soziale Netzwerke (Facebook, Xing)
- Newsletter, Verbandszeitung
- Produkt-, Dienstleistungspräsentation auf Veranstaltungen
- Mundpropaganda

Stand: regelmäßige Veranstaltungen und Stammtische

Ziel: Verstetigung und Regionalisierung der Veranstaltungen (Stammtische vor Ort),
Homepagerelaunch

AKTIVIERUNG VON VERBANDSINTERNEN POTENTIALEN

Aufbau von Kompetenzclustern (Kompetenzteams)

Existent:

- Gesundheitskompass (Entwicklung von Angeboten zum betrieblichen Gesundheitsmanagement)
- Beratung und Seminare (Entwicklung des Seminarprogramms und Aufbau von Beratungskompetenz)
- Öffentlichkeitsarbeit (Erstellung verbandseigener Werbemittel)

Im Aufbau:

- IT und Digitalisierung
- Rechtsberatung

AUFGABEN DER KOMPETENZTEAMS

- Branchenspezifische Synergien aufbauen
- Ganzheitliche Angebote (z.B. betriebliches Gesundheitsmanagement, BDS-Cloud)
- Gemeinsame Öffentlichkeitsarbeit
- Seminargestaltung (Knowhowtransfer innerhalb des BDS)
- Qualitätssicherung

AKTIVIERUNG VON VERBANDSINTERNEN POTENTIALEN

Kooperationen zwischen BDS und Verbandsmitgliedern zum Aufbau unternehmensnaher Dienstleistungen

- Bildungsausschuss / Vorsitzender Thomas Paulisch
zertifizierte Beratung an den Arbeitsagenturen etc.
- Unternehmensberater
- Gesundheitsausschuss
- HONESTAS für Mitgliederwerbung, Beratung und Finanzierung

AKTIVIERUNG VON VERBANDSINTERNEN POTENTIALEN

Konzepterstellung für Service- und Beteiligungsgesellschaft

- Unterstützung der HONESTAS beim Aufbau von Vertriebsstrukturen und Materialerstellung
- Schaffung eines nachhaltigen Angebotes für Mikrofinanzierungen

Ziel: Aufbau einer überregionalen Service- und Beteiligungsgesellschaft

AKTIVIERUNG VON VERBANDSINTERNEN POTENTIALEN

Erarbeitung und Umsetzung eines
Strukturkonzeptes für die künftige
Vorstandsarbeit

Funktion = Verantwortung

AKTIVIERUNG VON VERBANDSINTERNEN POTENTIALEN

- Optimierung der BDS-Geschäftsstelle
- Regionalisierung der Verbandsstruktur (Ortsbüros)
- Evaluierung von individuellen Kompetenzen und Einbettung von diesen in die Verbandsarbeit (politische Entscheidungsträger, Multiplikatoren in sonst. Verbänden und Institutionen, Pressekontakte)

AKTIVIERUNG VON EXTERNEN POTENTIALEN

Kooperationen mit Hochschulen,
Technologie und Gründerzentren

- gemeinsame Weiterbildung- und Qualifizierung
- Existenzgründer-, Führungskräftepool (Unternehmensnachfolge)
- Mentoringprogramm
- Gründerwettbewerb

AKTIVIERUNG VON EXTERNEN POTENTIALEN

Arbeitsteilige Kooperationen mit anderen Landesverbänden

- koordinierte Rahmenverträge
- BDS-Akademie (LV Thüringen)
- IT-, Digitalisierung, Webinare (LV SH)
- Mikrofinanzierung (LV M/V) ?

Vorraussetzungen:

Gemeinsame Wachstumsstrategie

Bekanntnis zu gemeinsamer Verbandsidentität

EIN STARKES NETZWERK UNABHÄNGIG – KOMPETENT – ZUVERLÄSSIG

- Der Bund der Selbständigen – Deutscher Gewerbeverband ist ein traditionsreicher deutschlandweiter Interessenverband für alle Selbständigen, ungeachtet ihrer Branche und Betriebsgröße.
- Der BDS – DGV M/V ist der Landesverband in Mecklenburg-Vorpommern und der Dachverband für die Handels- und Gewerbeverbände.
- **Einkaufs- und Werbegemeinschaft**
 - Die freiwillige Mitgliedschaft ermöglicht Ihnen Kosteneinsparungen bei verschiedenen Betriebsausgaben.
 - Durch gemeinsame Anzeigen- und Radiospotkontingente, breit gefächerte Online-Werbung und die verbandseigene Pressestelle verbessern Sie die Effizienz ihrer Öffentlichkeitsarbeit.
- **Wissens- und Knowhow-Transfer**
 - Vielfältige Seminarangebote und geförderte Einzelberatungen durch kompetente Partner verbessern Ihre Wettbewerbsfähigkeit.
- **Unternehmensnetzwerk**
 - Regelmäßige Veranstaltungsangebote ermöglichen Ihnen den Erfahrungsaustausch mit anderen Selbständigen, die Akquise von Kunden und Geschäftspartnern sowie die Kontaktpflege zu Entscheidungsträgern aus Politik und Verwaltung.
- **Wir vertreten gemeinsam unsere Interessen in Politik und Gesellschaft.**