



KOINNO-Praxisbeispiel

Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

ANBIETER

137

Digitalisierung



Digital Business Hannover - das digitale Fitnessprogramm für Unternehmen in der Region Hannover

Ausgangssituation

Die Kernkompetenz der Digital Mindset GmbH liegt darin, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Digitalisierung zu begeistern, Veränderungsbereitschaft zu schaffen, sie zur aktiven Mitgestaltung der digitalen Transformation zu befähigen und die Beständigkeit des Wandels sicherzustellen. Mit maßgeschneiderten Programmen entwickelt sie das digitale Mindset in Organisationen und macht Unternehmen fit für die Zukunft. Seit neun Jahren bietet Digital Mindset ihre Dienstleistungen an und begleitet dabei Organisationen verschiedenster Größen und Arten – von DAX-Konzernen über Körperschaften des öffentlichen Rechts bis hin zu öffentlichen Verwaltungen und kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs).

Das hier beschriebene Projekt „Digital Business Hannover“ (DBH) wurde initiiert, um kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in der Region Hannover bei der Bewältigung der Herausforderungen der Digitalisierung zu unterstützen. Die COVID-19-Pandemie hat die Notwendigkeit digitaler Kompetenzen nochmals verstärkt.

Im Rahmen dieses Projekts der Wirtschaftsförderung wurden über einen Zeitraum von zwei Jahren zahlreiche Unternehmen aus verschiedenen Branchen durch Workshops und Meetups begleitet, um ihnen praxisnahe Einblicke und theoretisches Wissen zu vermitteln. Die Digital Mindset GmbH hatte bereits vor diesem Projekt Erfahrung mit digitalen Transformationsprojekten in der Privatwirtschaft gesammelt, die Arbeit mit öffentlichen Auftraggebern war aber Neuland. DBH ermöglichte es nun, eine Vielzahl von Unternehmen zu erreichen und einen Austausch über die Grenzen des Einzelunternehmens hinaus zu initiieren.

Projektziele

Das Ziel des Projekts war es, Unternehmen digital fit zu machen. Durch die Teilnahme an der Ausschreibung der Wirtschaftsförderung der Region Hannover bot sich die Möglichkeit, dieses Angebot auch einer breiteren Masse von Unternehmen zugänglich zu machen und so neue, bisher nicht erwartete Vertriebspotenziale zu erschließen. Über den Hebel der Wirtschaftsförderung erreichte die Digital Mindset eine breite Gruppe von KMUs.

Vorgehensweise

Während des Projekts wurden über einen Zeitraum von zwei Jahren insgesamt sieben „Flights“ durchgeführt, in denen spezifische Themenkategorien behandelt wurden. Dazu gehörten unter anderem die Digitalisierung im Einzelhandel, in der Gastronomie und Hotellerie, im produzierenden Gewerbe, in der Pflege- und Sozialwirtschaft sowie in Heilberufen. Die Themen umfassten digitale Vertriebsstrategien, New Work, IT-Sicherheit, Social Media Marketing und den Einsatz von Automatisierungstechnologien. Die Veranstaltungen förderten den Austausch und die Vernetzung der Teilnehmenden, was zu einer nachhaltigen digitalen Transformation beitrug. Die Vergabe erfolgte im Rahmen einer Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb, zu der auch die Digital Mindset direkt aufgefordert wurde, ein Angebot abzugeben.

Hürden bei der Umsetzung

Eine der größten Herausforderungen war die Anforderung aus der Ausschreibung, eine Veranstaltungsreihe anzubieten, die auf Präsenzveranstaltungen basiert, dabei aber flexibel genug ist, um kurzfristig auf die COVID-19-Pandemie reagieren zu können. Die Digital Mindset konzipierte daher Formate, die unabhängig vom Veranstaltungsort funktionierten.



Stephan Theiß

Eine weitere Herausforderung war die Kommunikation mit den Teilnehmenden innerhalb der jeweiligen Flights. Um über die bloße Veranstaltungseinladung hinaus regelmäßig Kontakt zu halten, etablierten sich ein regelmäßiger Newsletter und regelmäßige Telefonate mit einzelnen Teilnehmenden aus dem jeweiligen Flight, die in Abstimmung mit der Region Hannover ausgewählt wurden.

Die enge Abstimmung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer ermöglichte es, sämtliche Herausforderungen im Projektzeitraum mit minimalem Aufwand zu bewältigen. Diese Fusion der beiden Teams zu einer Einheit sei allen öffentlichen Auftraggebern wärmstens empfohlen.



Fazit

Das Projekt „Digital Business Hannover“ war ein großer Erfolg für die Wirtschaftsförderung der Region. Insgesamt konnten über 220 Unternehmen über alle Flights hinweg erreicht werden. Die Unternehmen wurden für die Potenziale der Digitalisierung in ihrer Branche sensibilisiert und erwarben Fähigkeiten zur direkten Anwendung dieser neuen Eindrücke, sodass die Wirtschaftsförderung hier zusätzliche Unterstützungsleistungen platzieren konnte.

Die Teams der Digital Mindset und der Wirtschaftsförderung der Region Hannover arbeiteten eng zusammen, um die Veranstaltungen zu planen, durchzuführen und zu evaluieren. Diese kollegiale Zusammenarbeit war einer der Erfolgsfaktoren. Statt in wöchentlichen Meetings zu reporten, wurde die Zeit für kreative Arbeit und die kontinuierliche Verbesserung der Formate effizient genutzt.

Digital Business Hannover hat auch in den Mitgliedsgemeinden der Region Hannover für großen Anklang gesorgt, sodass das Programm als „Digital Business Hannover: Kommunen“ in Eigenregie und nach dem Blueprint, den die Digital Mindset entworfen hat, weitergeführt wird.

Stand: Oktober 2024

Impressum

Herausgeber:
Bundesministerium
für Wirtschaft und
Klimaschutz (BMWK)
10115 Berlin
www.bmwk.de

Bildnachweis:
© Digital Mindset

Redaktion:
Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Frankfurter Straße 27
D-65760 Eschborn
www.bme.de

Umsetzung:
www.frischeminze.com

Ansprechpartner und Kontakt

Digital Mindset GmbH, Plathnerstraße 4b, 30175 Hannover
Stephan Theiß, Geschäftsführer
Tel.: 0511 8090 8888
E-Mail: st@digitalmindset.de
<https://digitalmindset.de>
<https://www.linkedin.com/in/stephantheiss/>

Weitere Praxisbeispiele unter: www.koinno-bmwk.de