

Ergebnisse der Befragung der INQA-Coaches Nord zur aktuellen Buchungssituation

Erarbeitet für:
INQA-Gruppe Nord
09.10. bis 27.11.2023



Executive Summary

Das INQA-Förderprogramm braucht weitere Starthilfen, um erfolgreich zu sein.

- Zwei Drittel befragten INQA-Coaches aus der Region Nord konnten bis Ende November **kein oder maximal ein INQA-Projekt** akquirieren. Bedenkt man die Vielzahl von KMU in diesen Regionen, kommt das Förderprogramm bisher offenbar nur wenigen Unternehmen zugute.
- Rund jeder 2. INQA-Coach empfinden es als **schwer** oder sogar **sehr schwer**, INQA-Projekte zu akquirieren. Nur rund jeder 10. Coach tut sich damit leicht.
- Das hat aus Sicht der befragten INQA-Coaches Nord mehrere Gründe:
 - Die **mangelnde Bekanntheit** des Fördermittelprogramms.
 - Angesprochene Unternehmen sind aktuell **stark mit anderen Themen**, wie dem Daily Business oder der Personalbeschaffung, **belastet**.
 - Viele Unternehmen scheuen den Zeit- & Personalaufwand, den der Prozess vermeintlich mit sich bringt. Offenbar sehen sie den langfristigen Nutzen, wie z.B. durch die Digitalisierung ebendiese Probleme ein Stück weit oder sogar ganz zu lösen, nicht.
 - Das Programm erscheint teilweise als zu **komplex** und **starr**.
 - Erschwerend kommt hinzu, dass vielen INQA-Coaches der **Zugang zu relevanten KMU** fehlt.
- Die **Liquiditätsproblematik** ist eine eher nachgelagerte Hürde, die vermutlich dann relevanter wird, wenn der Nutzen ausreichend verstanden ist. Nur rund ein Drittel der befragten INQA-Coaches glauben aktuell, das ein verbürgtes Darlehen bei der Realisierung von INQA-Coachings helfen würde. Die meisten INQA-Coaches wünschen sich direkte Zuschüsse – beispielsweise für die Bereitstellung von Personal – für die Unternehmen oder zumindest flexiblere Rückzahlungsbedingungen.

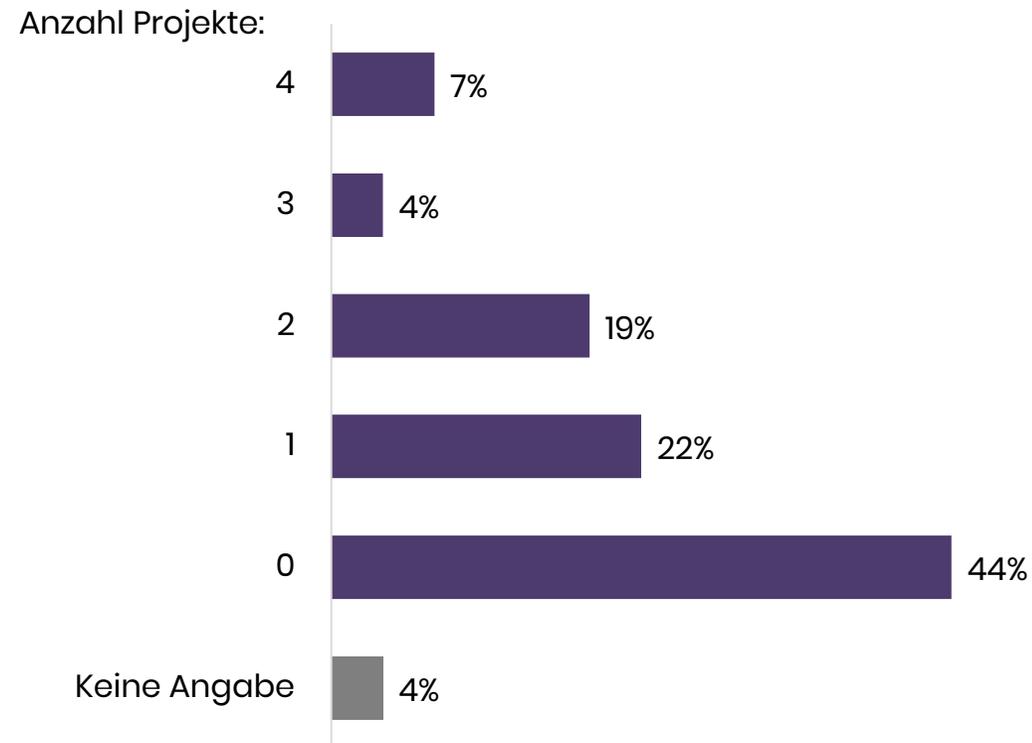
Handlungsempfehlungen

Das INQA-Förderprogramm braucht weitere Starthilfen, um erfolgreich zu sein.

- Maßnahmen zur **Steigerung der Bekanntheit** des INQA-Fördermittelprogramms.
- Deutliche **Nutzenargumentation**:
 - Was hat das Unternehmen kurzfristig und langfristig davon, ein INQA-gefördertes Projekt durchzuführen?
 - Welche Schmerzpunkte des Unternehmens können mit Hilfe von INQA-geförderten Projekten behandelt werden?
 - Mit welchem Zeit- und Personal-Invest muss das Unternehmen rechnen?
- **Vereinfachung** der Prozesse und Steigerung der **Flexibilität** im Prozess unter Einhaltung der Anforderung, **agile Methoden** zu nutzen.
- Da vermutlich das Thema **Liquidität** durch die notwendige Vorfinanzierung im nächsten Schritt durchaus eine größere Rolle spielen kann, wäre zudem zu überlegen, wie man hierbei unterstützen könnte. Direkte Zuschüsse sind möglicherweise schwierig zu realisieren, flexiblere Rückzahlungsmöglichkeiten könnten jedoch eine attraktive Erleichterung darstellen.

Anzahl der Projekte, die bis Ende November 2023 akquiriert wurden

Zwei Drittel befragten INQA-Coaches konnten bis Ende November kein oder maximal ein INQA-Projekt akquirieren.



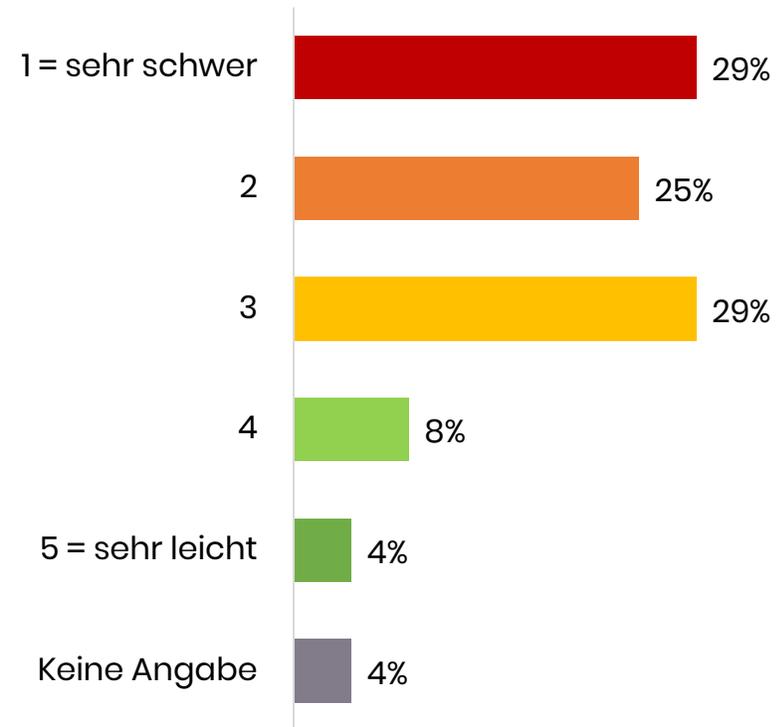
Basis: N= 29 INQA-Coaches.

Frage: Wie viele INQA-Projekte konntest du schon akquirieren?

Quelle: Online-Befragung der INQA-Coaches, Oktober – November 2023.

Leichtigkeit, INQA-Projekte zu akquirieren

Rund jeder 2. INQA-Coach empfinden es als (sehr) schwer, Projekte für das INQA-Programm zu akquirieren. Nur 12% tun sich damit leicht.



Basis: N= 24 INQA-Coaches.

Frage: Wie leicht ist es aktuell für dich, INQA-Projekte zu akquirieren?

Quelle: Online-Befragung der INQA-Coaches, Oktober – November 2023.

Spontan genannte Hürden aus Sicht der INQA-Coaches

Zum einen ist das Programm eher unbekannt, zum anderen sind Unternehmen mit anderen Themen überlastet und scheuen den Zeit- & Personalaufwand. Zudem erscheint das Programm teilweise als zu komplex und starr. Vielen INQA-Coaches fehlt der Zugang zu relevanten KMU.

Genannte Hürden (geclustert):
Unkenntnis über das Programm, Nutzen des Programms ist nicht klar. / Es braucht mehr öffentliche Aufklärung von neutraler Seite. / Bekanntheit des INQA-Programmes. / Unbekanntes Programm, Angst von Führungskräften und Inhabern vor Abgabe von Verantwortung,
Der Name des Programms schreckt ab bzw. die Kunden können auf den ersten Blick nichts damit anfangen und fühlen sich nicht angesprochen.
Komplexes Programm. Unsicherheit bzgl. Erfüllung der Fördervoraussetzungen. / Vorgegebene Unternehmensgrößen.
Vorgaben des Programms erscheinen zu starr und wenig praktikabel. / Wenig Flexibilität (vorgegebene Struktur) innerhalb der Projekte. / Rahmenbedingungen des INQA-Programmes nicht zeitgemäß. / Rollenkonzept bei 1-4 MA.
Überlastung beim Kunden. / Unternehmen haben andere Sorgen.
Mitarbeitergewinnung statt Digitalisierung im Fokus. / Fachkräftemangel. / Personalmangel.
Keine Zeit / Zeiteinsatz der Betriebe selbst / Zeitmangel.
Hohe Vorauszahlungen. / Liquidität.
Digitalisierung an sich ist ein Thema, vor dem viele zurückschrecken. / Unklarheit zu Digitalisierung ihres Unternehmens oder sogar Ablehnung des Themas.
Mangelndes Netzwerk / Erstkontaktherstellung / Wenn man nicht bereits bekannte Kunden hat, ist es schwer ein Unternehmen zu überzeugen. / Kontakt zu KMU / Kontakt zu relevanten Unternehmen zu finden.
Ich wünsche mir, dass die Unternehmen auf mich zukommen und halte es für unstimmig überhaupt akquirieren zu sollen.

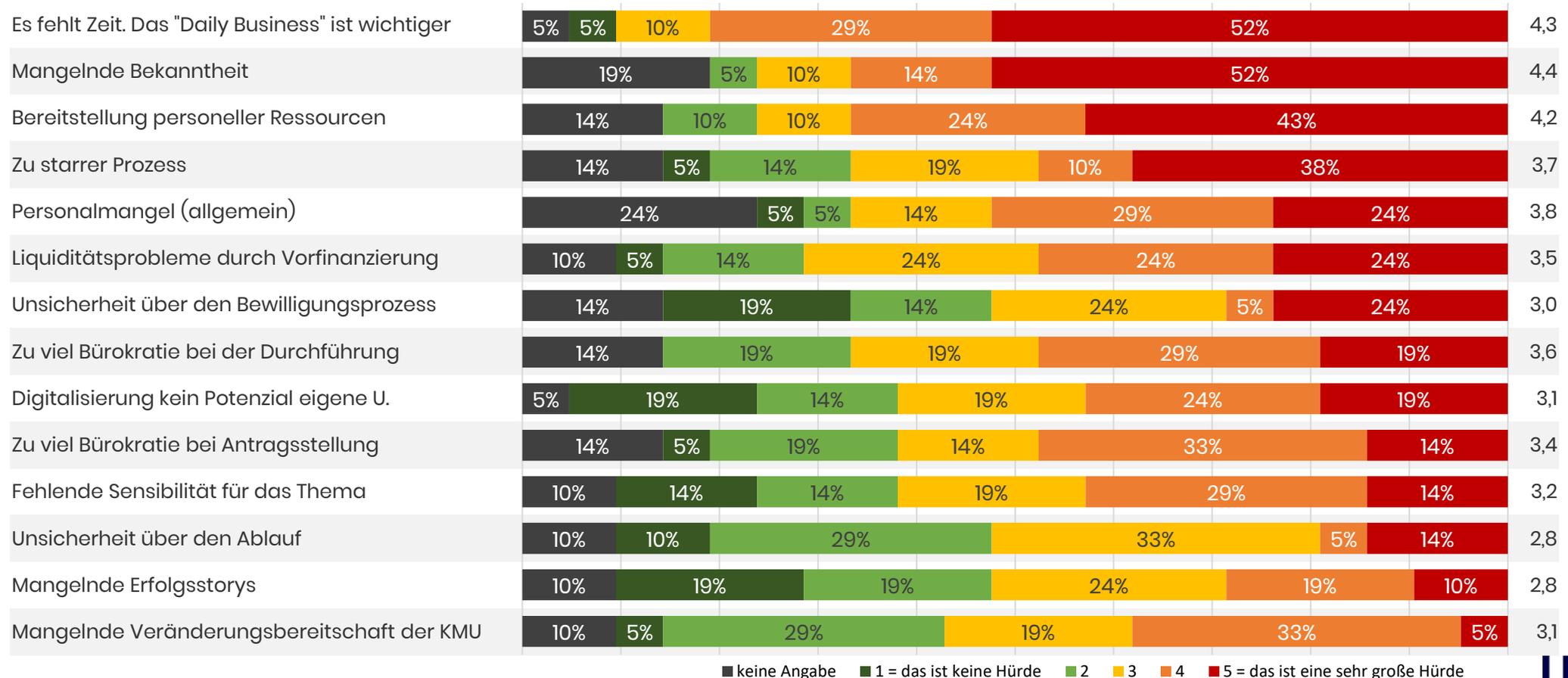
Basis: N= 21 INQA-Coaches.

Frage: Welche Hürden gibt es aktuell aus deiner Sicht beim Akquirieren von INQA-Projekten?

Quelle: Online-Befragung der INQA-Coaches, Oktober – November 2023.

Hürden aus Sicht der INQA-Coaches

Die größte Hürde besteht darin, dass sich die U. keine Zeit für den INQA-Prozess nehmen und kein Personal bereitstellen (können). Erschwerend hinzu kommen noch die geringe Bekanntheit und der starre Prozess. Die Liquiditätsproblematik ist eine eher nachgelagerte Hürde.



■ keine Angabe ■ 1 = das ist keine Hürde ■ 2 ■ 3 ■ 4 ■ 5 = das ist eine sehr große Hürde

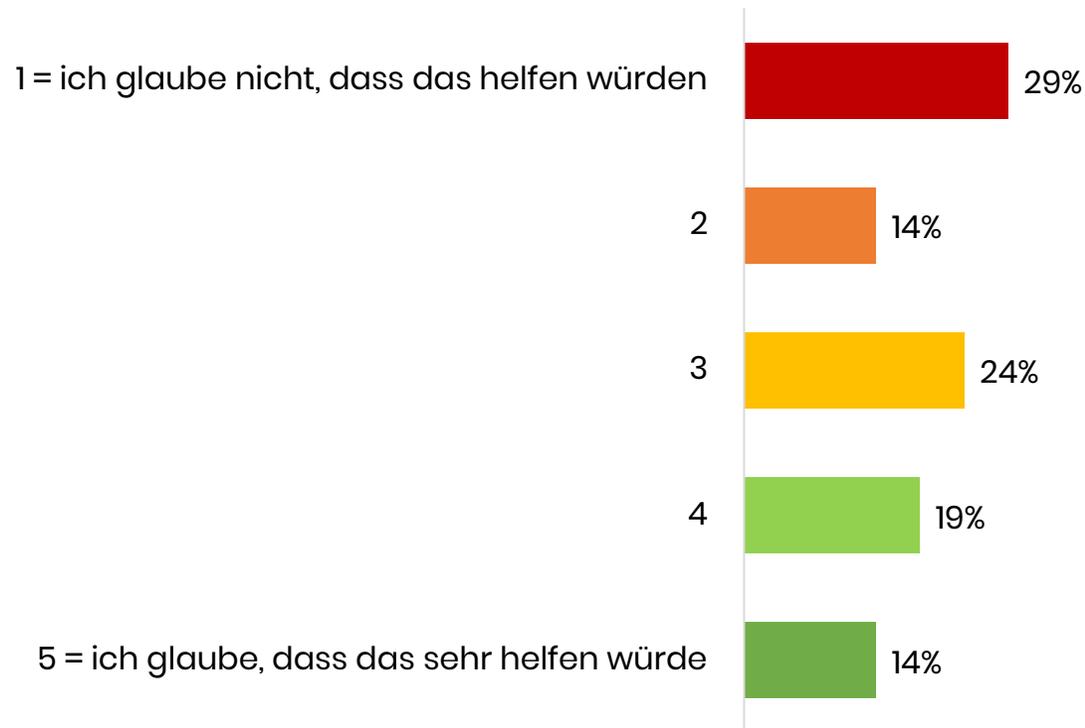
Basis: N= 21 INQA-Coaches.

Frage: Wir haben hier mögliche Hürden gesammelt. Bitte sag uns zu jeder der genannten Hürden, wie groß diese deiner Meinung nach ist.

Quelle: Online-Befragung der INQA-Coaches, Oktober – November 2023.

Aktivierung durch ein 100% verbürgten KfW-Darlehen

Nur rund ein Drittel der befragten INQA-Coaches glauben, dass ein verbürgtes Darlehen bei der Realisierung von INQA-Coaching helfen würde.



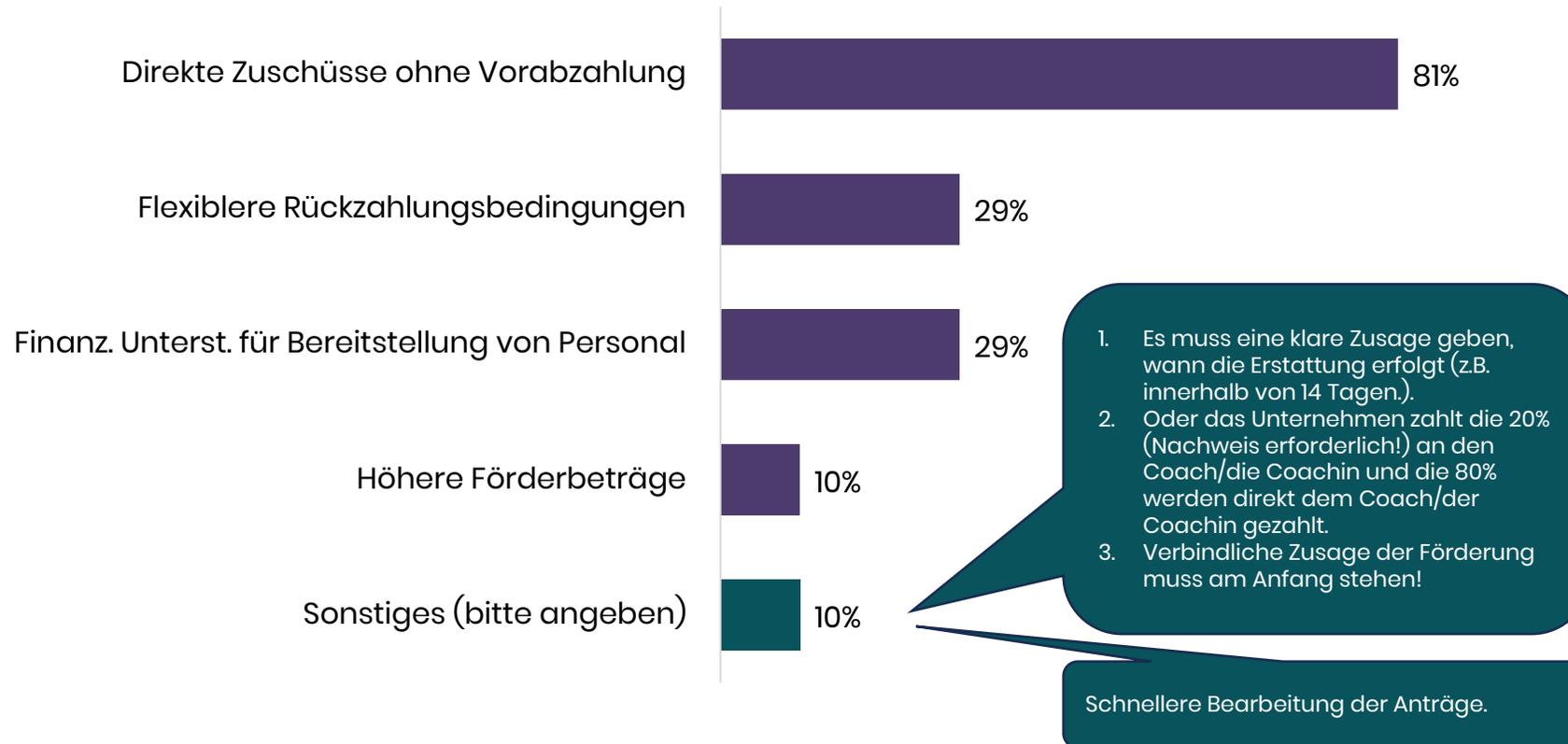
Basis: N= 21 INQA-Coaches.

Frage: Glaubst du, dass den KMUs ein 100% verbürgtes KfW-Darlehen helfen könnten, diese Hürde zu nehmen?

Quelle: Online-Befragung der INQA-Coaches, Oktober – November 2023.

Beurteilung weiterer Anpassungsideen

Die meisten INQA-Coaches wünschen sich direkte Zuschüsse für die Unternehmen.



Basis: N= 21 INQA-Coaches.

Frage: Welche weiteren finanziellen Unterstützungsformen oder Anpassungen bei den aktuellen Förderprogrammen würden die Inanspruchnahme möglicherweise erleichtern?

Quelle: Online-Befragung der INQA-Coaches, Oktober – November 2023.

Kontakt:

Wir stehen Ihnen sehr gern mit Rat & Tat zur Seite!

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

Iris Viebke

- Mobil: +49 (0) 162 268 44 44
- Mail: Iris.Viebke@yourcoaches.de

Lothar Schomann

- Mobil: +49 (0) 152 01 36 84 39
- Mail: Lothar.Schomann@yourcoaches.de

Office

- Per Post: Steindeich 57, 25377 Kollmar
- Per Mail: office@yourcoaches.de
- Web: Yourcoaches.de