

DisAbility Management

Wolfgang Kowatsch, November 2020



Unsere Mission treibt uns an

Wissen Sie,
wie viele Personen mit Behinderung im
deutschsprachigen Raum leben (DACH-Region)?

- A** 4,5 Millionen
- B** 7,3 Millionen
- C** 9,7 Millionen
- D** 15,6 Millionen

Die unterschiedlichen Facetten von Behinderung sind zum Großteil NICHT SICHTBAR



Bewegungseinschränkung
14,1%



Mehrfache Beeinträchtigung
7,3%



Psychische Erkrankung
3,7%



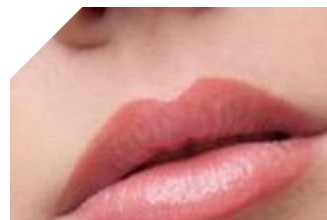
Seheinschränkung
3,9%



Höreinschränkung
2,1%



Lernschwierigkeiten
0,8%



Sprechprobleme
0,4%



RollstuhlnutzerInnen
0,5%

Behinderung als Teil des Diversity Managements



1. Geschlecht
2. Sexuelle Orientierung
3. Alter
4. Ethnische Herkunft & Nationalität
5. Religion & Weltanschauung
6. Behinderung

DisAbility Management in 10 Dimensionen

Fokus MitarbeiterInnen

- Recruiting
- Talent Management
- Arbeitsplatzgestaltung



DisAbility Strategie

DisAbility Know-How

Lieferanten und Partner

Kommunikation

Barrierefreie IT

Bauliche Barrierefreiheit

Fokus KundInnen

- Produkte & Dienstleistungen





Wir sehen uns als Brücke zur Wirtschaft

Wir helfen ca. 250 Unternehmen, die **Potenziale von Menschen mit Behinderung** als KundInnen und MitarbeiterInnen (besser) zu nutzen.

Die **Hälfte unseres Teams** hat eine **Behinderung**.

Wir schaffen **wirtschaftliche Vorteile**

Wir konzentrieren uns auf **‚abilities‘**

Wir sind ein **inklusives Team**



Wir möchten aus der Wirtschaft heraus eine **chancengerechte und barrierefreie Gesellschaft** schaffen.



Unser Fokus: Strategie, Trainings, Barrierefreiheit

Jedes Unternehmen startet seine **DisAbility Journey** an einem anderen Punkt. Unsere Lösungen decken die gesamte Wertschöpfungskette ab.

DisAbility Management

- Strategieentwicklung und Know-How Aufbau
- ‚DisAbility Kompass‘

Schulungen und e-learning

- Sensibilisierungsworkshops, Sensing Journey®
- e-learning Tools

UsAbility Tests

- Produkte und Dienstleistungen
- Gebäude und digitale Barrierefreiheit





Aktivitäten im HR Bereich

Wir unterstützen erfolgreich Organisationen bei der Inklusion von MitarbeiterInnen mit Behinderung.

myAbility.jobs

myAbility Talent® Programm





Unser Netzwerk fördert Austausch unter Unternehmen

In unserem **Wirtschaftsforum** kooperieren wir mit zahlreichen Wirtschaftsentscheidern.

Wir betreiben das größte B2B Netzwerk im Bereich Behinderung & Wirtschaft im DACH Raum mit über **40** Partnerunternehmen aus **16** Branchen

Principal und Premium Partner

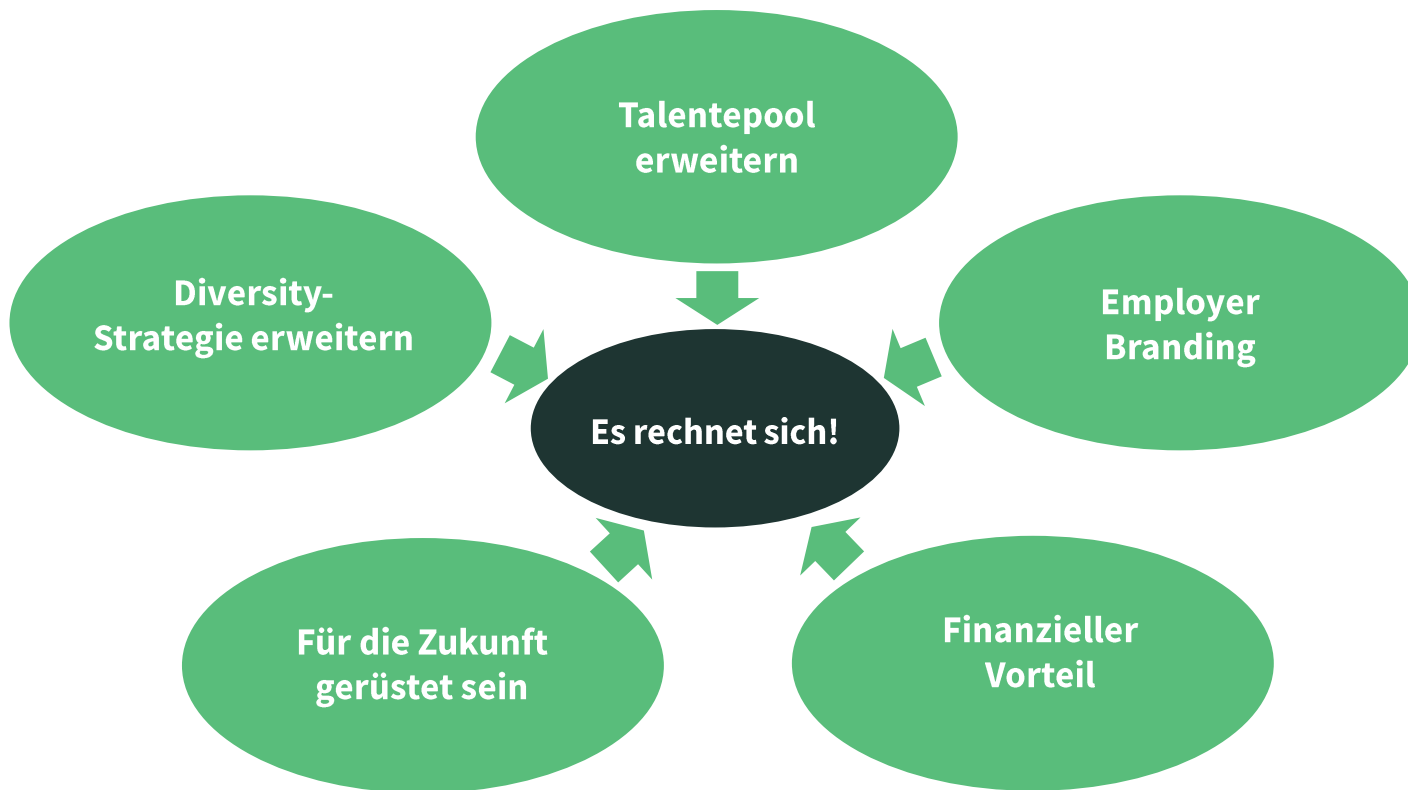


International vernetzt mit unseren Partnern

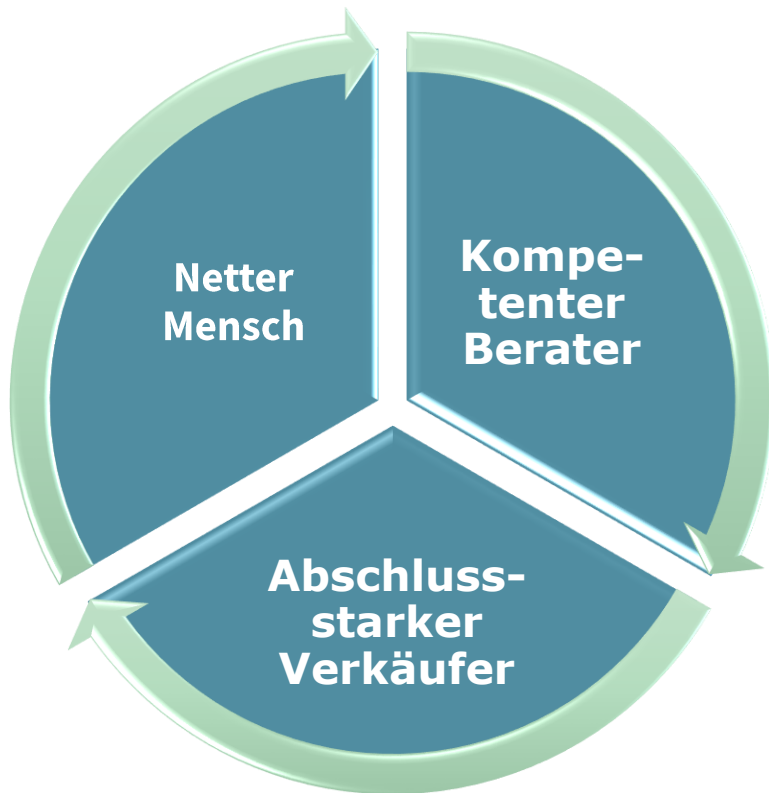




Vorteile durch aktives DisAbility Recruiting



Selbstverständnis als „VerkäuferIn“



Alle drei Elemente
sind gleichermaßen
nötig!



Verkaufsprozess in 6 Stufen

1) Vorbereitung

3) Bedarfserhebung

5) Einwand Behandlung



2) Gesprächseinstieg

4) Sales Pitch

6) Abschluss



Positives Selbstverständnis als Verkäufer

Nachbetreuung – Verlängerung, Kundenbindung, Weiterempfehlung

Hürden überwinden



Häufige Hürden

- Kostendruck
- Angst Fehler zu machen
- Risiko Vermeidung
- Einmalige, negative Erfahrung

Mögliche Lösungen

- Head Count Thematik neu lösen
- Berührungspunkte schaffen
- Laufenden Support garantieren
- Auf Einwände vorbereitet sein



Mag. DI Michael Aumann

Managing Director & Partner
michael.aumann@myAbility.org



Mag. Wolfgang Kowatsch

Managing Partner
wolfgang.kowatsch@myAbility.org

Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit.

**Gemeinsam mit der Wirtschaft schaffen wir eine
chancengerechte und barrierefreie Gesellschaft.**



www.myAbility.org