



Beate Oehlmann

**Beraterworkshop
EFA OWL**

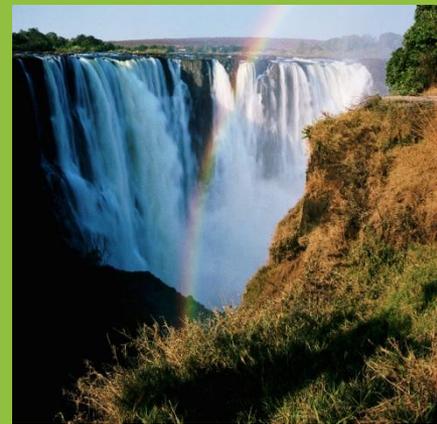
Agenda

1. Der Fall
2. Wer bin ich? (Elevator Pitch)
3. „Bewerbung“ um das Projekt (weiße Karten)
4. Bewertung
5. 3 gewinnt
6. Umsetzen
7. Feedback (Mod.karten in rot, gelb, grün)

1 Der Fall

- Unternehmen:
Holzbranche, Möbelteileproduktion
- 120 Mitarbeiter
- Zuschnitt, Bekanten, Montage, Verpacken
- Energieverbrauch: 1 Mio kWh/a, 120.000 €
- Material: 3 Mio. €
- Fragestellung:

**"Brauche ich eigentlich ein Energiemanagementsystem?
Das wird ja jetzt überall erzählt!"**



2 Wer bin ich?

Elevator Pitch



3 Bewerbung (weiße Karten)

- Unternehmen:
Holzbranche, Möbelteileproduktion
- 120 Mitarbeiter
- Zuschnitt, Bekanten, Montage, Verpacken
- Energieverbrauch: 1 Mio kWh/a, 120.000 €
- Material: 3 Mio. €
- Fragestellung:

**"Brauche ich eigentlich ein Energiemanagementsystem?
Das wird ja jetzt überall erzählt!"**

4 Bewertung

- Sie haben jeder 2 Punkte zu vergeben
- Bitte kleben Sie auf die zwei besten Beraterbewerbungen Ihrer Wahl je einen Punkt
- Je 15 Personen für eine Wand

3 gewinnt



6 Umsetzung

- Unternehmen:
Holzbranche, Möbelteileproduktion
- 120 Mitarbeiter
- Zuschnitt, Bekanten, Montage, Verpacken
- Energieverbrauch: 1 Mio kWh/a, 120.000 €
- Material: 3 Mio. €
- Fragestellung:

**"Brauche ich eigentlich ein Energiemanagementsystem?
Das wird ja jetzt überall erzählt!"**

7 Feedback

- Bitte stecken Sie Ihre Karten zu den jeweiligen Kategorien:
 1. Weniger davon (rote Karten)
 2. Gut so, prima! (grüne Karten)
 3. Mehr davon (gelbe Karten)

Wahrheit (Fremdbild)

- Ist immer das, was der andere wahrgenommen, bewertet und gefühlt hat

