



**Beate Oehlmann**

**17.05.2013 FH Bielefeld, Campus Minden  
Beraterworkshop EFA NRW (OWL)**

# Agenda

1. Der Fall
2. Wer bin ich? (u.a. 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. €

## Fragestellungen:

1. „Brauche ich eigentlich ein Energiemanagementsystem?  
Das wird ja jetzt überall erzählt!“
2. „Warum soll ich gerade mit Ihnen arbeiten?“

## 2 Wer bin ich?

- Elevator Pitch:
  - zur Einstimmung auf eine Kurzpräsentation
  - als gedankliche Vorbereitung
  - Situation: Unbekannter und knappe Zeit, also kaum Gelegenheit nach den Bedürfnissen zu fragen
- Bewerbung: Warum gerade mit Ihnen?
  - Vermutetes Primärmotiv anhand der Fall-Fakten
  - Noch keine Gelegenheit nach den Bedürfnissen zu fragen
- Gesprächssituation: Warum gerade mit Ihnen?
  - Gelegenheit nutzen Primärmotive zu ermitteln!
  - DANACH Nutzenargument anbringen

# Primärmotive (Auswahl)

1. Suche nach **Geltung und Anerkennung**
2. Bedürfnis nach **Sicherheit**
3. Befriedigung von **Neugier**
4. Suche nach Verständnis/ **Kontakt**
5. Erwerbsstreben/ **Gewinn**
6. Wunsch nach **Liebe**
7. Streben nach **Bequemlichkeit**
8. Bedürfnis nach **Gesundheit**
9. **Autonomie**
10. **Ästhetik**

Meine Invest-Vorschläge  
amortisieren sich in 2 Jahren

Ich bin der Garant  
für Ihren Erfolg!

qualifiziert,  
interessiert,  
=> Lokales Ergebnis

Ich steigere Ihren Gewinn  
-> Zufriedenheit mit MA  
-> effiziente Produktion

A JAKOB -> OPTIMIERER FÜR IHR  
UNTERNEHMEN!  
ANALYSE - DIAGNOSE - UMSETZUNG  
- EVALUIERUNG  
FÜR MEHR ERFOLG IN/ MIT  
IHRER UNTERNEHMEN.

· Erfahrungen in Netzbr.  
· Energieprojekte  
· form. Anf. EMS praxislang  
nahe

WARUM?  
ERFAHRUNG BEI DER OPTIMIERUNG  
VON KUNDENWUNSCH / K. ANFORDER  
UND POTENTIELLEN ENWICKLUNGSI-  
BEREICHEN. SPÄTERE  
GUTE ERGEBNISSE VORNEHMEN

- optimale Netzstruktur für alle  
Fragestellungen und Herausforderungen  
- partnerschaftliche Zusammenarbeit  
- unabhängig

Energieeffizienz  
-> nicht 30% Einsparung  
-> soll 30/40% Verbrauch  
nach Reduzierung!

Empfehle erfolgreich managen  
u. Kosten sparen  
- als unabhängige EMWV-Experte  
Kundenbetriebe ist die!

gesamtheitliche Prozess-  
optimierung  
↳ Ressourcen & Produktivität  
Ziel: x vom Umsatz

20-jährige Mittelstandsberatung  
in allen Phasen mit  
Methodenkompetenz & Netz  
für mehr Ressourcen

Gemeinsam wecken  
wir Ihre Potentiale.  
Wissen Sie was Sie  
einsparen können?

Ihre Nutzen!  
Wäre ein für Sie  
u. Ihren Betrieb  
unangenehmliches Konzept

-> 10 Jahre Erfahrung in  
Managementprojekten  
- European Certified Energy Advisor  
- mehr als 2000 u. mehr, 30 Jahre in der  
Industrie

Ich kann Ihnen  
empfehlen, wie Sie  
mit mir zusammen  
Ihre Ziele umsetzen  
können.

Ich erarbeite mit Ihren  
Fachleuten mögliche Energie-  
potentiale, die Sie dann  
für sich selbst nutzen können.

Ich helfe Ihnen bei Ihrer  
Entscheidungsfindung.  
Falls Sie von Energie  
empfehlungen wollen, erhalte ich  
Ihnen die nötige Kompetenz

# Bewerbung

- Kosten senken
- Effizienz steigern
- Prozess optimieren
- Steuern sparen

30 i. F.  
 Günstig  
 möglich  
 in Branchen-  
 schritt.  
 Ihr Clusterplan  
 macht das zu-  
 gelassen?  
 Hilfe?  
 Teil der Budget  
 wird (co-finanziert)

15 Jahre Kompetenz im Bereich Energiemittelgüter  
 bei vergleichbaren Unternehmen aus der Produktion  
 können wir durch die Einführung inkl. einer  
 nachhaltigen <sup>20-40%</sup> Zerkleinerung Ressourcen einsetzen,

# 3 gewinnt

Herzlicher Dank an die „freiwilligen“ Rollenspieler! 😊

# 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)

# Weniger davon ☹️



Direkt in das Thema einsteigen

→ Unsicherheit

Direkte Flyer "in die Hand drücken"

Negative Eindrücke von Unternehmen erwähnen

lange Erklärungen

viel lächeln

„Büro-Sprecher“ + Stillhalter / Eigentlich Kontext wäre, sollte,

Von Feld (im Keller, direkt) des Kunden ansprechen

als Berater und Gast im Unternehmen des Gesprächs eröffnen

Angst werden durch „Komplexes System“ das zu implementieren ist

Kein Nutzenargument

Unternehmen muss sich rechtlich

Besides leidet das Gespräch

reineredern

kleines „Ja“ Büro

Schüchternheit

nicht sofort von Problem sprechen

„Bessere“ + Stillhalter / Eigentlich Kontext wäre, sollte,

mit konkreter Fragestellung / Präzision des Unternehmens Engpass

Wo haben Sie Probleme?

Verbleib von Unternehmensobst. Energieerlöse etc. nicht im Umfeld realisieren

• PRÄSTIERUNGEN,  
• UNTERSTELLUNGEN,  
• MUTHAßEN,

wenige Fragen zu manchen Beratungsunternehmen → können Sie uns z.B.

weniger Kopfschütteln

weniger Schüchternheit

weniger Distanz durch zu viel Fachinfo → mehr Kundenbedarf-Orientiert und Nutzer-Orientiert

weniger Wort-rumpeln

Kooperationspartner schafft evtl. Unsicherheit

Zu viele Fragen am Anfang

Mit Schüchternheit + Unsicherheit kollidiert

REDEN I + III

Arbeitssicherheit ist für den Unternehmer ein kritisches Thema  
Energiemanagement am 2. Stelle gefährliche Bearbeitungen

Redet sich um Kopf + Fragen?

Verabschiedung

Kooperationspartner  
Einschränkungen

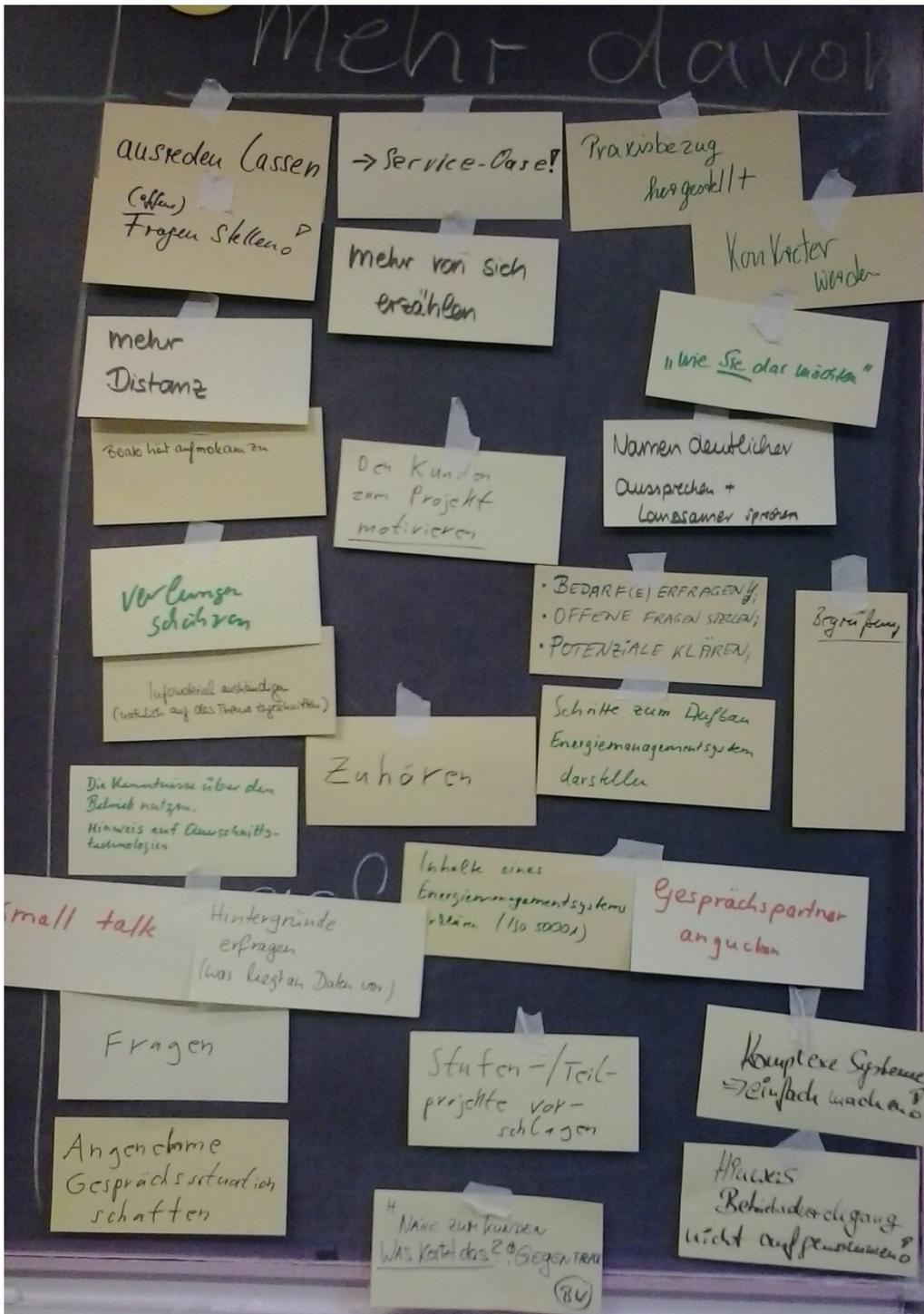
Auftreten im Gespräch

Betriebsbegehung  
Wozu? (Polarsicht?)

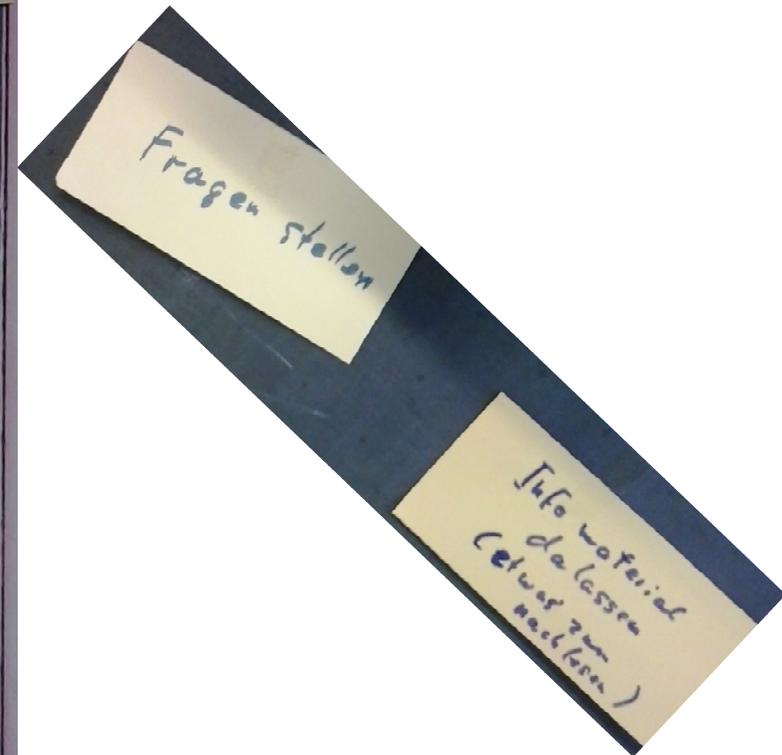
Passenden Berater zum Handeln schicken

überfallartig auf den Boden gucken

Schüchternheit / Unsicherheit (vielleicht / evtl.)



Mehr davon 😊



# So bleiben

Freundlich + humorvoll sein

Transparente Darstellung der Kompetenzen

Name deutlich formuliert

Kurz auf bereits im Haus durchgeführte Projekte hinweisen

→ Konstruktiv/fordernd

Umsätze sind aufgeschlüsselt, das Ziel der Buchung zu positionieren

geschichtliche Lage erklärt

Aufbau

kurzer Status als Icebreaker

Vorstellung des Beratungsteams

Unternehmensvorstellung

Teilnehmer mitarbeiten lassen

den Teilnehmer in seinem Unternehmen aufbauen

Begeisterung, humorvoll Ansprechen, eigene Namen + Visitenkarte, "ich kenne Sie" was brauchen sie?

„Sie haben sehr gute Fachleute im Haus.“

• KOMPETENZEN  
• VERLÄSSLICHKEIT

das machen wir schon anders. Obwohl Sie gut sind, wollen wir gibt es noch Potentiale

Selbstvorstellung des Teams zeigt seine fachliche Kompetenz

IST-Situation "ambig" aufnehmen Betriebsablauf !!

Kleidung

Freude Bedacht (Wünsche Vorstellungen) ab

strukturiertes Vorgehen

Fakten klären!!  
"Brauche ich ein EMS?"  
in E-GW wie kann Energieformel wichtig

zielorientierte konkrete Beweibung

Vorstellung

NÄHE ZUM KOLLEKTIV  
FRAGEN GEHÖRT  
AUT. KOMPETENZ

# So bleiben 😊

Kontakt nachfragen

Ablauf erklärt

Kompetenz ausstrahlen.

Heimatbezug hergestellt

Begriff: "Potentiale aufspüren"

Infos mit-gesetzt

# Wahrheit (Fremdbild)

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

