

Dokumentation Workshop EFA Berater am 16.11.15
in Wuppertal



16.11.2015 in Wuppertal
13.00-18.00 Uhr

Workshop- Teilnehmer:

Christopher Buers
Susan Kolta
Nicole Freiberger
Matthias Graf
Michael Habich
Philip Hilgers
Norbert Jung
Alexander Klümpers
Bernhard Piotrowski
Alexander Pollack
Kenny Saul
Andre Fastenrath
Thomas Daun
Jürgen Schiermeyer
Matthias Gölitz
Moderation: Ina Rottmann

Ablauf des Workshops

- * Vorstellung ✓
- * Letzte Ergebnisse + Ziele heute ✓
- * "Wie mehr Produktberatung?
+ Prozess- ✓
- * Erwartungen externer Berater an EFA ✓
- * +/- aus Sicht der Unternehmung ✓
- * Nutzenargumente entwickeln ✓

Aufbau der Dokumentation

Pt	Inhalt	
1	Begrüßung und Vorstellung	
2	Letzte Ergebnisse und Ziele heute	Siehe Dokumentation vom 20.10. im Mitgliederbereich des Beraternetzwerks Bergisches Land + Seite 3
3	Wie können wir mehr Prozess- und Produktberatung durchführen?	Seite 5 - Zusammenfassung der verdichteten Gruppenergebnisse /Details unter Methode - Die eingescannten Originaldokumente des Brainwritings nach 635- Methode liegen in einer separaten Datei vor
4	Welche Erwartungen haben externe Berater an EFA?	Seite 6 – Zusammenfassung der Gruppen-Flipcharts (die Ergänzungen der EFA Mitarbeiter sind in rot hinter den jeweiligen Punkten vermerkt)
5	Was hat der Unternehmer von der Durchführung von EFA Projekten /Was hindert Unternehmer an der Zusammenarbeit mit EFA?	Seite 7 – Abschrift Flipchart gemeinsames Brainstorming (in Klammern: diese Punkte gelten für die Zusammenarbeit mit Externen allgemein)
6	Nutzen- bzw. „Verkaufs“-argumente für EFA Projekte in Unternehmen	Seite 8



Zusammenfassung Ergebnisse Gruppenarbeit

Wie können wir mehr Prozess- und Produktberatung durchführen?

Methode:

- 635 Brainwriting in drei Gruppen (Originaldokumente im Anhang)
- + Zusammenfassung der wichtigsten Punkte innerhalb der Gruppen
- + Vorstellung der Ergebnisse mit allen Workshopteilnehmern

Anschließend Einzelbewertung durch alle Teilnehmer (9 externe Berater jeweils 5 • Punkte, 5 EFA- Mitarbeiter jeweils 5 • Punkte)

Gruppe Grün:

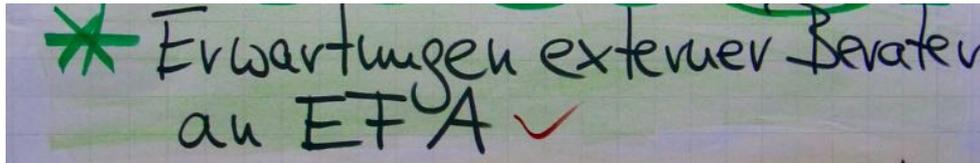
- > Netzwerk
 - Transparenz persönliche Kompetenzen ●●●●●●●●
 - Multiplikatoreffekt nutzen
- > Fokusshift definieren ●●●●
- > Handwerkszeug für Akquise ●●●●●●●●
- Checkliste
- Leitfaden
- Beispiel/Modellprojekt
- Schlagwortkatalog
- Kausalkette klären ●
- Referenzliste ●
- etc.
- > Inhaltliche Relevanz von RE-Entwicklung darstellen

Gruppe Rot:

- > Monetäre Anreizsysteme
 - Bonussysteme ●●●●●●
- > Transparenz: Unternehmen/ Themen / Berater ●●●●●●●●
- > Bildung kleiner effizienter „Clubs“ ●●●●
- > Design als Kommunikationsfaktor

Gruppe Blau:

- Eintrittsschwelle senken:
 - Wie bekomme ich einen Termin (Unternehmen)?
 - Branchenschwerpunkte entwickeln und kommunizieren ●●●●●●●●
 - Ökobenach EFA und Hochschule ●●●●
 - Marketing über Verbände ●
 - Potentialcheck Low Budget ●●●●●●●●
 - Produkt-Kurzcheck ●●●●



Welche Erwartungen haben externe Beratungspartner an EFA? (das gibt es bereits)

Gruppe Grün:

Netzwerkmoderation /-koordination

(deutschlandweit: www.pius-netzwerk-deutschland.de)

Bergisches Land:

www.ressourceneffizienz.de/praxis/netzwerke/beraternetzwerk-bergisches-land

Benutzername: berater-bl Login: berater-bl

z.B. ein Onlineforum

„Stammtische“ (gibt es?)

- „Speeddating“ für Berater (Kompetenzen kennenlernen) + Impuls-VA

- Profildatenbank

- Abgrenzung Ressourcenrelevanz (für Förderprozess)

- Basisinfos (Produkt + Prozess)

Gruppe Rot:

- transparente Projektvergabe (z.B. Ausschreibung)

- Beratungspartner „clustern“ (durch EFA)

- Industrie

- Branche

- Handwerk

- transparente „Referenzen“

- symbiotisches Verhältnis (offener „Quellcode“ zugänglich für Berater) – open source

Gruppe Blau:

- Kurz-Check sponsern (Kompetenz)

- gemeinsame Akquise (EFA + extern)

- Kurz-Check promoten (Flyer, Mailings,...) – Machen!

- Scope / Kompetenzprofile der unterschiedlichen Berater feststellen & „monitoren“

* +/- aus Sicht der Unternehmer ✓

Was hat der Unternehmer von der Durchführung von EFA Projekten?	Was hindert Unternehmer an der Zusammenarbeit mit EFA?
Fördergelder	Bürokratischer Aufwand
Schnelleren ROI	Zeitliche Verzögerung
(Wettbewerbsfähigkeit erhöhen)	Transparenz nicht gewünscht
(neue Impulse)	Hoher Ressourcenaufwand
Öffentlichkeit wenn gewünscht	
Dokumentation für Qualitätsmanagement	
Qualitätskontrolle durch EFA	
EFA neutrale Instanz	
Projektbegleitung	
Vorgehensmodell/ Potentialanalyse	

* Nutzenargumente entwickeln ✓

Nutzen- bzw. „Verkaufs“-argumente für EFA Projekte in Unternehmen

