

Mehr Prozess- & Produktbeurteilung

635 Methode:

	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1 Graf	Projektbezogene Beraterbörse bei Themen außerhalb des eigenen Leistungsspektrums	EFA - Produkt & Prozess - Kongress	Regionale Netzwerke nutzen zur Qualifizierung in RE.
Teilnehmer 2 Pollack	Incentive - System für "Projektweitegabe" an internen Berater	"Nestlé" für ressourcen-effiziente Produkte	Train-the-Trainer Konzepte
Teilnehmer 3	Bessere Zusammenarbeit durch da Beratern notwendig	Messe ausbitt?	Regelmäßige Zusammenarbeit
Teilnehmer 4	Leistungsbeurteilung der einzelnen Berater aufzeigen	Branchenworkshops um Kunden & Berater zusammen zu bringen	Gem. Projektumsetzung (wenn sinnvoll)
Teilnehmer 5	Kundenwünsche erfassen und zielgerecht bedienen	Branchenkompente erfassen und als Matrix darstellen	Projektanforderung mit Kunden abstimmen Externe/Interne Aufwand
Teilnehmer 6			



635 Methode:

	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Fachkompetenzen für Fertigungsprozesse aufbauen	Bessere Vernetzung innerhalb der Berater	Schwerpunkte bilden für Produkte z.B. Kunststoffe,
Teilnehmer 2	Branchenspezifische Kenntnisse aufbauen/kündern	Referenzprojekte aufbereiten / vermarkten	Besonders innovative Bereiche erörtern
Teilnehmer 3	Schwerpunkte übersichtlich darstellen A, B, C	Kosten/Nutzen darstellen	Chancenbewertung kommunizieren
Teilnehmer 4	Strategische Fragestellungen mit einbauen	Kostenrechnungs tool QUICK-RKR nutzen und sich von der Efer	Workshop "Strategie" konzipieren
Teilnehmer 5	Know-how für spezielle Fertigungsprozesse aufbauen	qualifizieren lassen Save Studies: Save Studies : Wie nicht der Rolle eines RE-Projekts aus?	Quick Check u RE-Potenziale kostenlos anbieten
Teilnehmer 6			

635 Methode:

	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Beachtung abhängig/ Marktschere (Kundenwünsche)	Monitoring / Softwarelösungen	Öko profile / zertifizierte entwickeln
Teilnehmer 2	<u>Kompetenzpool kommunizieren</u>	1141c, und andere Organi- sationen an- sprechen	CO ₂ - Bilanz zur Ergänzung der Energieeffizienz Bewertung
Teilnehmer 3	Pool qualitätssichernd organisieren	RE vor Ort Kundenveranstaltungen	Auf Basis von Energiebilanz über Eco cockpit in Vorfeld einer Akquisition Unternehmen geob erfassen
Teilnehmer 4	Zusammenarbeit mit Hochschulen t. Thema „Benchmarking“	Nutzung der Software - Lösungen über Verbände promotieren	Zusammenarbeit mit Hochschulen zum Thema „Öko profile“ (s. vorher)
Teilnehmer 5	z.B. Jülich	und für die Berater zur Vertiefung - stellen	Auch auf der nachwachsenden Rohstoffe ausweiten
Teilnehmer 6			

635 Methode:

Wie können wir mehr Produkt-/Prozessberatung durchführen?

	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Low-Budget-Projekt als „Einstiegsdroge“ für die Akquis-Frau (Kurzcheck)	Öko-Check für neues / innovatives Produkt anbieten (Label?)	Bedienmoking-Databank, kostenloses Bedienmoking i. S. e. „Energiepassus für Unterverbraucher“
Teilnehmer 2	Als Erst-Einstiegs Material ersparen	z.B. für Automobilteile (nachwachsende Rohstoffe)	die dann der Berater zu Verfügung steht
Teilnehmer 3	Konkurrenz aufzügen, um Wettbewerbsdruck zu wesentlichen	CO ₂ -Neutrale Produkte, Klimafreundliche zur Kundenbindung	und dem Kunden, auch zur Außenberaterstellung
Teilnehmer 4	Selbstbewertung befragen	Bedeutung der CO ₂ -Tilgung der Produkte nachfragen	Bedeutung der Außenberaterstellung erfragen
Teilnehmer 5		Ecocoockpit der Eifer nutzen	„Ökobenachmarketingprospekte für Marketing nutzen“
Teilnehmer 6	<hr/>		

635 Methode:

	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Zertifizierungs betreffende Gespräche der Wirtschaft → Maßnahmen plan umsetzen	Kontakte aus nutzen	Kompetenz- matrix mit Referenzen nutzen
Teilnehmer 2	Unternehmensworkshop konzipieren Nach der Zertifizierung RE-Potenziale konkretisieren	Verbände strukturell angehen	Matrix organisieren und aktuell halten
Teilnehmer 3	im Sinne eines "Kurz-Checks" von RE-Potenzialen	Mit Verbänden gemeinsam Produkte entwickeln	Berater gemeinsam in Projekte "Zwingen"
Teilnehmer 4	Matrix	Mein Vorschlag hierzu: → in Form + Entwicklung	durch bessere Zusammenarbeit, regelmäßiges Treffen
Teilnehmer 5	Branchenübergreifend, Referenzen	Einhangsgemeinschaften, Unternehmensgemeinschaften	Branchenübergreifend Bewertung der Berater & Projekte (Feedback)
Teilnehmer 6			

635 Methode:

Produktberatung

- Produktentwicklungsprozess
- Nutzungsphasen von Produkten



	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Methodenkompetenz aufbauen	Netzwerk bilden - Schnittstellen aufzeigen	Kunden mit Beispielszenarien (Referenzen)
Teilnehmer 2	Qualifizierung fachlich in Kommunikation	1 Berater - viele Köpfe denken mit	Beratermappe mit Zusatzinformationen
Teilnehmer 3	Referenzen nutzen um Kompetenz ausstrahlen	ETF als Koordinator der Projektunterergebnisse & Öffentlichkeitsarbeit	Suchfunktion online, um Methodenkompetenz zu identifizieren
Teilnehmer 4	Persönliche <u>Kompetenzen</u> darstellen! Was sind Kompetenzen...???	Diskussionsplattform adm. unterstützt / geführt	Akquisematerial - Beispiele, Fördergrund (Bund, ...) - Vorgehensmodelle (Produkte)
Teilnehmer 5			
Teilnehmer 6			

635 Methode:

Wie können wir mehr
Produkt- + Prozessberatung durchführen?



x

	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Datengräber identifizieren + Nutzung hervorheben	mit Netzwerk „Schwarm“ werben	Erstgespräch/Akquise wird zum Einsteiger- workshop
Teilnehmer 2	Kennzahlen entwickeln um Bedarfe transparent zu machen	Viele Kompetenzen maximieren den Kundennutzen	Prioritäten im Unternehmen ableiten und im Netzwerk ausarbeiten
Teilnehmer 3	Checklisten (einfach) (Quid-Quod)	Begriff 'Netzwerk „Schwarm“' attraktiv verpacken.	Produkt verkaufen, nicht Förderung
Teilnehmer 4	Förderung oder „Potentialermittlung“ nicht Ergebnis	Definieren der Produktverantwortung	„Speed Dating“ über Ego-Projekte => zufälliges => Beraternetzwerk
Teilnehmer 5			
Teilnehmer 6			

635 Methode:

Mehr Produkt- und Prozessberatung

	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Leitfaden entw.	Netzwerk / Profile	Fokus Kundengespräch aufstellen! (mit Förderung)
Teilnehmer 2	Kausalkette dokumentieren	Netzwerk kommunizieren	Messgrößen Förderlustisse aus Sicht Produktentwicklung
Teilnehmer 3	Schlagwortkatalog außerhalb der Methoden	Identifikation mit Netzwerk stärken	immaterielle Förderung betonen - Kompetenzaufbau im Unternehmen
Teilnehmer 4	Bonus für Netzwerker	„Marke“ EFA-Beratung	EFA als Partner der Berater und gleichzeitig Bürgen für Qualität gegenüber dem Unternehmen
Teilnehmer 5			
Teilnehmer 6			

635 Methode: Projektzahlen erhöhen - Produkt- & Prozessberatung

	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Kompetenzkataster Berater (Netzwerk) (1 Projekt mehrere Berater)	Wertschöpfungskette - Beratung	Kunden mit den im Fokus
Teilnehmer 2	Gesell. klara Gruppe	Leitfaden zur Handhabung / Umsetzung	Kundenbedarf wecken.
Teilnehmer 3	Mailung für/über Ergebnisse erfolgreich abgeschlossener Projekte	Tools zum Produktentwicklung aufbauen/ausbauen	Rückkopplung (Kostenentstehung (Kosten) verursachung Ressourcenverbrauch)
Teilnehmer 4	Analyse verschiedener Ausgangsformate: was nutzt wer wofür, warum? auch in der Kommunikation zum Unternehmen	Muß Produktentwicklung immer "neu" sein oder geht es auch um Verbesserungen?	Fragenkatalog & welche Fragen stellen Unternehmen häufig + Antworten
Teilnehmer 5			
Teilnehmer 6			

635 Methode:

Wie können wir mehr Produkt- u. Prozessberatung durchführen?

	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Folgeprojekte generieren	Mögliche Themen müssen bekannt sein	welche Grunddaten müssen für welches Thema bekannt abgefragt werden.
Teilnehmer 2	wodurchs 25% vom Folgeprojekt. (Bonus-System)	Schwerpunktthemen propagieren Effektiv wie in den Nodebrande (Bsp. Frühjahr/Sommer Herbst und Winter)	Takebe entwickeln Basic / Standard / Kaufort (wie Galencard)
Teilnehmer 3	Empfehlung Bonus - Kunde direkt Kunde -	Kommunikation der Schwerpunkte als „efa“ gelabelter Referent, z.B. bei Kasse vorhängen etc.	efa-Projekt Standardrate (efa-Tagesatz)
Teilnehmer 4	Empfehlungs-Bonus - Berater wirkt Berater-	engere Abstimmung zw. EFA - Jung Beratern / für Schwerpunkte	über "Geld" reden -> monetäre Anreizsysteme generieren
Teilnehmer 5	je 10 Tages-Projekt sind 2 Tage mit drittem Berater (andere Schwerpunkt) 100% gefördert und Pflicht	Beispielrechnungen und 0-Ton Stimmen von Unternehmen	langfristige Zusammenarbeit fokussieren: Jahresvertrag Betreuung mit monatl. Abrechnung förderfähig
Teilnehmer 6	EFA - Rate		

635 Methode: Projektzahl erhöhen?

	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Listen mit Firmen und Ansprechpartnern in NRW	Auswertung der "Zielgruppe" des Bereichs "abgeschlossenen Projektes"	Befragungen und Auswertungen bei Projektpartnern (Berater/Firmen) "Warum haben Sie das Projekt gemacht?"
Teilnehmer 2	Berater Welche Zielrichtungen gibt es für eine Produktberatung auf Zeitplan.		Welche Folgeprojekte können Sie sich vorstellen? ggf. Beratungsthemen vorgeben.
Teilnehmer 3	Schwerpunkt-Workshops f. Unternehmen (z.B. Material/Design/...)	Moderierte "Entwicklerstammtische" im geschützten Raum	Folgeprojekt "schenken" wenn Einsparquote $\geq x\%$
Teilnehmer 4	Bi-direktionale "Kunden daten bank"	Leitfaden/Roadmap "effizientes Design" als kostenloses Handout	Folgeprojekte durch Identifikation von Schlagworten/Hinweisen im Projektverlauf
Teilnehmer 5		"effizientes Design" als Übergangssystem: Suffizienz	Multiplikation von Schlagworten \rightarrow engere Verzahnung vom Tagesgeschäft mit Aspekten der
Teilnehmer 6		ist die Zukunft!	Zukunftsforschung (z.B. z. Punkt)



635 Methode: Wie können wir mehr Produkt + Prozessberatung durchführen

	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Thema "Design" als Netzwerk kommunizieren	offene, einfache Angebotsplattform für Unternehmen schaffen	Bewerbungsplattform für Berater schaffen
Teilnehmer 2	"effizientes Design" als Kostensenkungsmaßnahme	efa richtet Förderung direkt mit Beratern ab. → wenig komplex fürs Unternehmen!	Marke "efa" als Instrument entwickeln "Labels"
Teilnehmer 3	"effizientes Design" als USP (unique selling proposition)	mehr Transparenz vs. Reduktion von Komplexität	Vorteile eines solchen Labels klar bewerben - Aufreiz (s.o.)
Teilnehmer 4	Möglichkeiten von von "veralteten" Design-Normen abzuweichen (minimale Wandstärken etc.)	alle notwendigen Unterschriften in 1 Dokument	kein weiteres Label, lieber Zusammenschluss, es gibt genug Zulassungen und Label
Teilnehmer 5			
Teilnehmer 6			

Wie können wir mehr

635 Methode:

Produkt/Prozess-Beratung durchführen?



	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	über sämtliche Anreiz-Systeme nachdenken: was befördert mehr ^{Aktionen}	den langfristigen Nutzen für die ext. Berater deutlich kommunizieren	regelmäßigere Workshops für Berater, die in eine "Berater-Qualifizierung" münden
Teilnehmer 2	EFA organisiert Treffen bei Firmen und 4 Berater bringen "Elevator Pitch" zu deren Themen (kein Wettbewerb)	Förderung auch für Investitionen anbieten (siehe Thüringer)	Berater Workshops bei Firmen, so dass diese die Berater und deren Kompetenzen kennenlernen
Teilnehmer 3	Ba laufender / abgeschlossener Projekten Zusatznutzen der gemeinsamen Bearbeitung abfragen		
Teilnehmer 4	Werbeetat erhöhen, Marketing verbessern	Wie "kommuniziert" man professionell (auch für Unternehmer)	Zusubress-Breakfast bei angeschlossenen Unternehmen organisieren
Teilnehmer 5	Kooperative Events z.B. efa-Berater einen Tag auf Kunden-Messestand	"aktives Zuhören" um tatsächlichen Beratungsbedarf zu identifizieren	"Effizienz-Club" (vgl. Industrieklub)
Teilnehmer 6			

EFA - Urkunde

635 Methode:

~~Ziel der Beratung~~

Wie können wir mehr Prozess + Produktberatung durchführen?



	Idee/Vorschlag 1	Idee/Vorschlag 2	Idee/Vorschlag 3
Teilnehmer 1	Leitfaden "Wann kommt die efa ins Spiel"	Konkretisierung des Netzwerkgedankens: "Kompetenzkatalog"	ROI-Ansatz als Türöffner im Akquiseprozess (Was bringt's statt was kostet's)
Teilnehmer 2	plus verstärkte Konzentration: WER braucht diesen Leitfaden / "Verteiler"	Interaktion? Netzwerk vs. Konkurrenz!	Akquiseprozess: alle mehr Interaktion statt Alleingänge
Teilnehmer 3	Bearbeitungszeit und Aufwand drastisch reduzieren	Audere Berater durch Vorstellung auf Voraussetzungen beurteilen "keiner will alle Katzen im Sack empfehlen"	Antrag im Stufenmodell: Phase 1: Summe X, wenn Ziel erreicht wird Summe Y automatisch bewilligt
Teilnehmer 4		Kompetenzkatalog ↑ Beratermatrix	
Teilnehmer 5	Strategische Allianzen organisieren	Taktplan der Kompetenzen entwickeln	Kooperationskloppsummen "Produktentwicklung" initiieren
Teilnehmer 6	Testimonials wählen und kommunizieren lassen	welches Produkt bekommt ide, wenn ich eine Beratung durchführe	