

**Beraternetzwerk BSD**  
**27. Juni 2013****Zusammenfassung des Workshops****1. Was braucht es um zu neuen RE-Projekten (Beratung) in Unternehmen zu kommen?**

Akquisition von Unternehmen durch:

- Kreativitätsworkshops zu Produkt-/Prozessoptimierung und Design kommunizieren
- Kommunikationskonzept (Netzwerk bei lokalen Multiplikatoren bekannt machen)

Story telling:

- Printmedien (u. A. lokale Presse)
- lokal TV
- Kurzveranstaltungen (etablierter Rahmen wie z.B. Business Breakfast Wuppertal)

**2. Welchen Bedarf haben die Berater in der Region (auch Erwartungen an die EFA)?**

- Aktives Kompetenznetzwerk entwickeln
- Leistungsmatrix (Methode, Vorgehen) entwickeln
- Kommunikationskonzept
- Unabhängige Vermittlung von Beratungsleistungen
- EFA als Katalysator für Ressourceneffizienz
- Mehr ÖA
- Mehr Ping-Pong zwischen EFA und Beratern auch bei nicht RE Themen
- Schulung/Weiterbildung in Querschnittsthemen

**3. Wie verstärken wir gemeinsam die Akquisitionsaktivitäten?**

- Multiplikatoren einbinden (Priorisieren auf Multiplikatoren mit direktem Kundenkontakt)
  - Steuerberatern/Rechtsanwälten
  - Unternehmensberater
  - Banken
  - IHK, WiFö, AG Verbände, Service Clubs, Versicherungen
  - Kommunalakteure
  - Politik
- Themenabfrage bei Firmen/Unternehmen (Marktforschung, Trends)
- Neue Veranstaltungsformen (Marktplatz/Messen/runder Tisch)
- Aktuelle Informationen zu Förderungen/Fördermöglichkeiten

**4. Was ist notwendig, um ein Beraternetzwerk erfolgreich zu entwickeln?**

- Themenspezifische Treffen 2-3 mal im Jahr (mit viel Raum für persönlichen Austausch)
- Netzwerkliste (Matrix)
- Fortbildungen / Schulung (Querschnittsthemen)
- Offene Beraterplattform
- Praxisbeispiele (von Beratern für Berater)

**Beraternetzwerk BSD**  
**27. Juni 2013**

Die sich daraus ergebenden Aufgaben für die Beteiligten:

**1. Netzwerkmanager**

Die EFA wird die Aufgabe des Netzwerkmanagers übernehmen

- Inhaltliche Ausgestaltung der Netzwerktreffen
- Interne und externe Kommunikation
- Organisation
- Bündelung, Auswertung, Veröffentlichung der Steckbriefe (nur Netzwerkitern)

**2. Netzwerkmitglieder**

- Aktive Mitarbeit
- Leistungsmatrix:
  - Berater qualifizieren ihr Leistungsspektrum in Form eines Steckbriefs (Kurzbeschreibung des Beratungsunternehmens)
- Benennung von Themen für die nächsten Netzwerktreffen
  - Schulungsthemen (Qualifizierung)
  - Bestpraxis

Nächster Netzwerktermin: Donnerstag der 24. Oktober 2013, Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.