



# Protokoll

## Zweites Netzwerktreffen für Beratungsunternehmen in Südwestfalen

Datum: 12.09.2012

Ort: Werl / KonWerl-Zentrum

Teilnehmer:

Herrn Bierbaum, Fastenrath, Peters, Simon, Sittel, Sonnenschein, vom Schemm, Wiechel, Wulf (entschuldigt Herren Koch, Uebach, von Hundt, Schwenke und Schroll)

### Agenda

- |           |   |
|-----------|---|
| 13:00 Uhr | Begrüßung & Einleitung  |
| 13:15 Uhr | Vorbereitung Planspiel 1  |
| 13:30 Uhr | Planspiel 1 zum Thema „Energiemanagement /Kennzahlenbildung im Rahmen einer Stoffstromanalyse                                   |
| 14:30 Uhr | Pause   |
| 14:45 Uhr | Vorbereitung Planspiel 2  |
| 15:00 Uhr | Planspiel 2 zum Thema „ Focus Materialeffizienz in KMU -Potenzialermittlung durch den Einsatz praxisnaher Methoden/Instrumente“ |
| 15:30 Uhr | Diskussion  |
| 16:00 Uhr | Nächste Schritte, Termine etc.  |
| 16:30 Uhr | Ende des Netzwerktreffens   |

### A - Allgemein:

- ↪ Hr. Schroll bleibt als informeller Partner dem Netzwerk erhalten, wird sich jedoch nur bei Bedarf aktiv einbringen.
- ↪ Hr. vom Schemm weist darauf hin, dass die IHK unterstützend dem Netzwerk zur Seite steht, jedoch nicht aktiv bei den Beratungsaktivitäten mitwirken kann. Dies trifft ebenso für Herrn von Hundt vom WFZ Ruhr zu (Telefonat am 17.009.2012).
- ↪ Die Frage von Herrn Sonnenschein, ob die von Ihm eingebrachten Kompetenzen im Bereich Kommunikation/Ansprache von Unternehmen als Bestandteil von Beratung im Netzwerkkontext sinnvoll ist, wurde einstimmig mit „ja“ beantwortet.



- ↪ Hr. Wiechel gibt Hinweise zu den Vorteilen des Netzwerks und deren Nutzung als Akquisitionsargumente. Zudem sind Hinweise zur Vervollständigung der Kompetenzen in den Beraterprofilen gegeben (siehe ppt-Dokument im Anhang). Es soll zwischen einer „internen“ und „externen“ Matrix unterschieden werden.
- ↪ Die Berater, die bisher noch keine Informationen bzgl. der eigenen Kompetenzen und Erfahrungen geliefert haben, werden gebeten dies kurzfristig nachzuholen (spätestens jedoch bis Ende September).
- ↪ Frage an das Netzwerk: Sollten die Kompetenzfelder des Netzwerks durch weitere Berater erweitert werden? Dieser Punkt wurde insofern entschieden, dass die Anzahl der beteiligten Beratungsunternehmen 15 nicht überschreiten soll. Neue Netzwerkpartner sollen nur aus Bereichen kommen, die im Netzwerk noch nicht inhaltlich abgedeckt sind. Die angestrebten Kompetenzen des Netzwerks sind in **Abb. 1 „Themen & Inhalte Beraternetzwerk SWF“** dargestellt.
- ↪ Die Teilnahme im Netzwerk setzt die aktive Mitarbeit voraus.

### **B - Planspiel 1:**

#### **Energiemanagement/Kennzahlenbildung im Rahmen einer Stoffstromanalyse**

Aufgabe: In einem KMU (Herren Simon und vom Schemm) soll ein Projekt mit o.g. Zielsetzung platziert werden. Die sehr realitätsnahe Darstellung der Akquisitionssituation (Berater waren die Herren Fastenrath und Wulf) lieferte folgende Ansatzpunkte für eine verbesserte Gesprächsführung (**siehe Abb. 2 „Ergebnisse\_Planspiel\_EnM\_11092012“**):

- ✓ Dramaturgie sollte stimmen: Fokus auf die Aufgabe und die Förderthemen zum Ende des Gesprächs als „Add On“ sozusagen
- ✓ Abfrage eines Kurzchecks hilft bei der Bewertung der Potenziale und liefert Ansatzpunkte (Stichwort „Zahlen-Daten-Fakten oder auch kurz ZDF“)
- ✓ Die passende Körpersprache einsetzen
- ✓ Kundeninteressen aufnehmen und einbinden
- ✓ Bevorzugt mit der GL Termine vereinbaren
- ✓ Die Aufgabenbeschreibung des Kunden in machbare Teilbereiche aufteilen
- ✓ Das Gespräch führen – den „Roten Faden“ immer wiederfinden
- ✓ (Passende) Referenzen oder Beispiele in das Gespräch einbringen, um Erfahrung & Kompetenz zu vermitteln („Ganzheitlichen Ansatz verfolgen„)
- ✓ Das Beratungsangebot vor Auftragsvergabe noch einmal detaillierter (kostenlos) zu analysieren kann sinnvoll sein



## **C – Planspiel 2:**

### **Materialeffizienz in KMU - Potenzialermittlung durch den Einsatz praxisnaher Methoden/Instrumente**

Aufgabe: In einem KMU (Herren Sonnenschein und Sittel) soll ein Projekt mit der o.g. Zielsetzung platziert werden. Besonderes Problem: Prozessverlagerung droht, was die Akquisition (Berater waren die Herren Bierbaum und Peters) nicht ganz einfach gestaltete. Die Ansatzpunkte sind in Abbildung 3 dargestellt.

- ✓ In der Akquise mit zwei Beratungsunternehmen ist die jeweilige Beraterkompetenz deutlich zu machen und die Gesprächsführung klar zu definieren
- ✓ Deutliche Darstellung der Methodenkompetenz und Kenntnis der Abläufe eines spezifischen Beratungsprojektes zur Ressourceneffizienz in Unternehmen
- ✓ Am Ende des Gesprächs sollte eine verbindliche Vereinbarung stehen
- ✓ Führen eines Kurzprotokolls und die spätere Versendung unterstreicht den verbindlichen Charakter und bietet die Chance „den Fuß in die Tür zu bekommen“
- ✓ Aufwand und Nutzen muss nachvollziehbar erläutert werden (auch „internen Kosten“ ohne die eine „externe Beratung“ nicht funktioniert sollten benannt werden

### **Ziel:**

1-2 Unternehmerfachgespräche im November 2012 mit 5 – 6 Unternehmen in Werl mit dem Focus auf Initialgespräche in Unternehmen.

### **Aufgaben:**

- Ausarbeiten des Protokolls und Erstellen der Excel-Vorlage mit den festgelegten Schwerpunkten /Kompetenzen der Berater (EFA NRW)
- Vorschlag neue Termine (EFA NRW)
- Eintragen der Kompetenzen bis Ende 09/2012 (Alle Berater)
- Entwurf Infoblatt mit Anmeldeoption Unternehmer-Fachgesprächen (UFG) in Werl sowie Entwurf Kurz-Info zum Netzwerk für PR Zwecke (EFA NRW)
- Feedback zu den Unterlagen bis Ende 09/2012 (Alle Berater)

### **Termine:**

Start der Akquise von Unternehmen : Ab Anfang 10/2012

Unternehmerfachgespräche: Mitte 11/2012



Abbildung 1: „Themen & Inhalte Beraternetzwerk SWF“

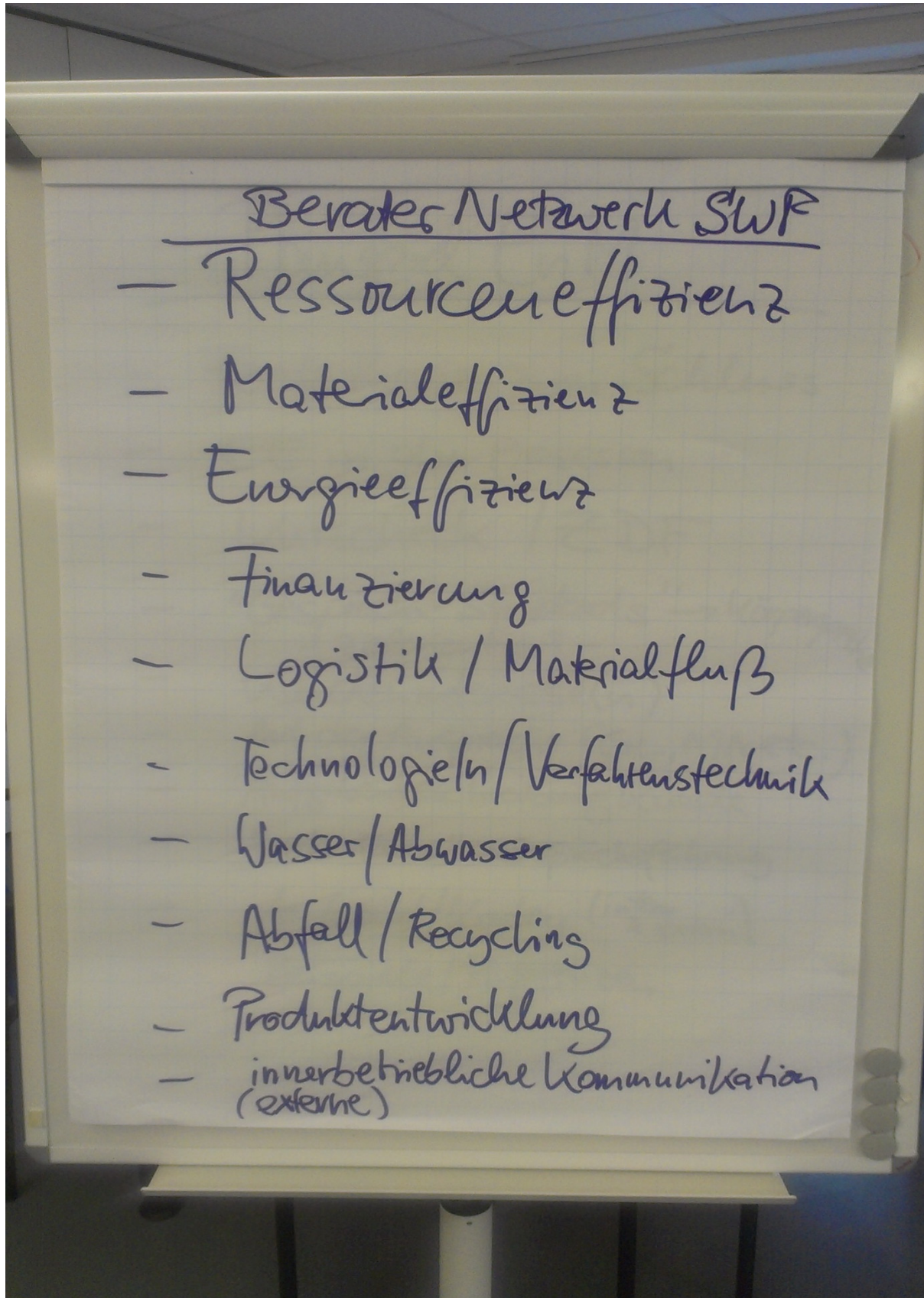




Abbildung 2: „Ergebnisse\_Planspiel\_EnM\_11092012“)

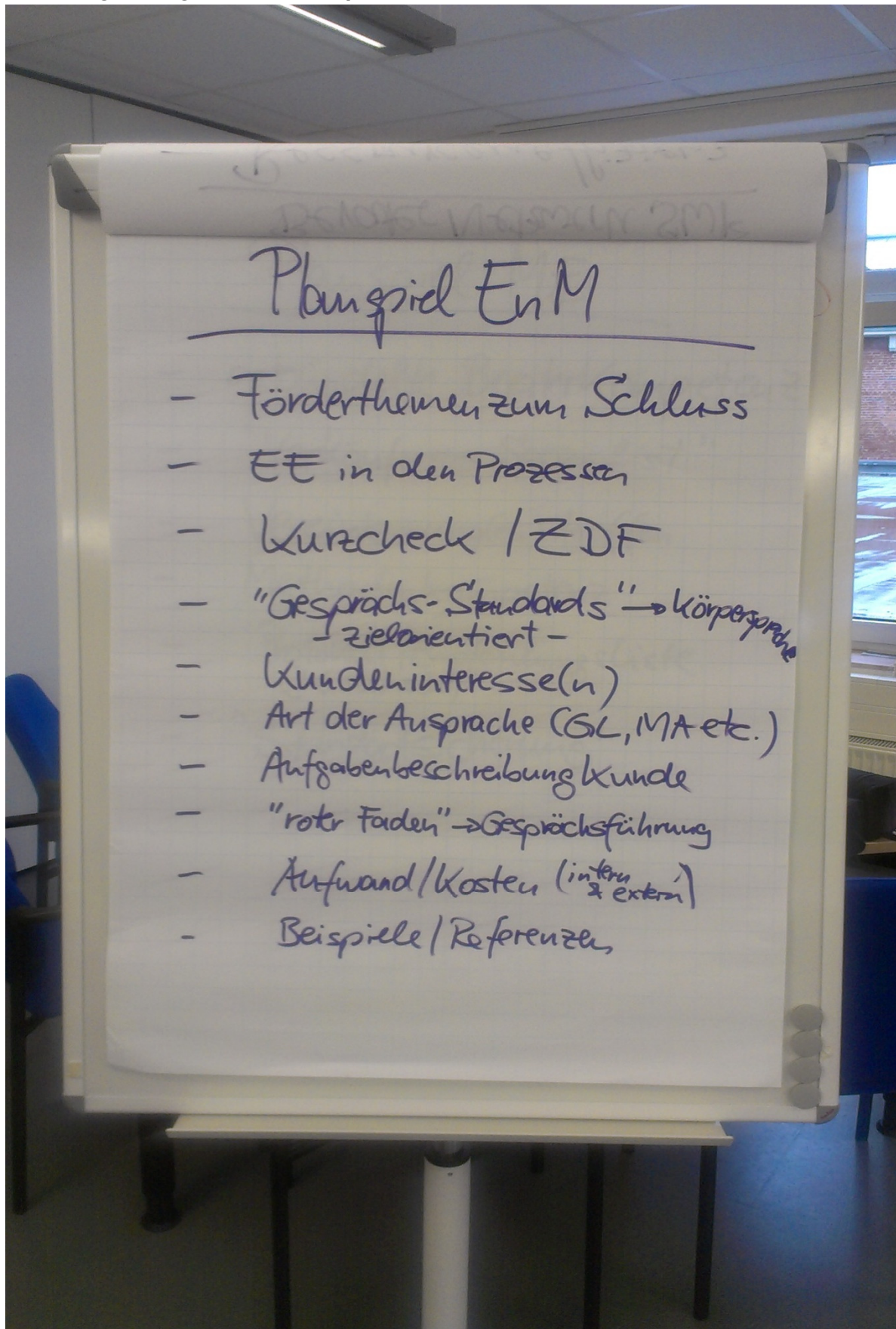




Abbildung 3: „Ergebnisse\_Planspiel\_ME\_11092012“)

