

IHK'S UND REGIONALE AKTEURE

WIE GEWINNT MAN DIE ZEITGETRIEBENEN KMU?

Berlin
29. September 2015
Nicole Meier

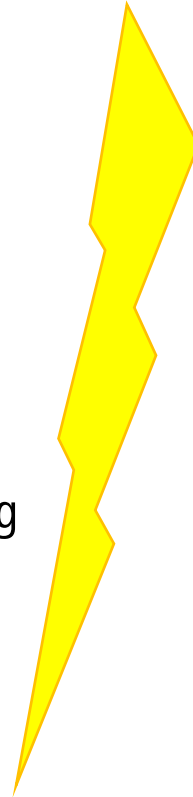


Industrie- und Handelskammer
Heilbronn-Franken

~~Rezept~~

Nutzen von Netzwerken:

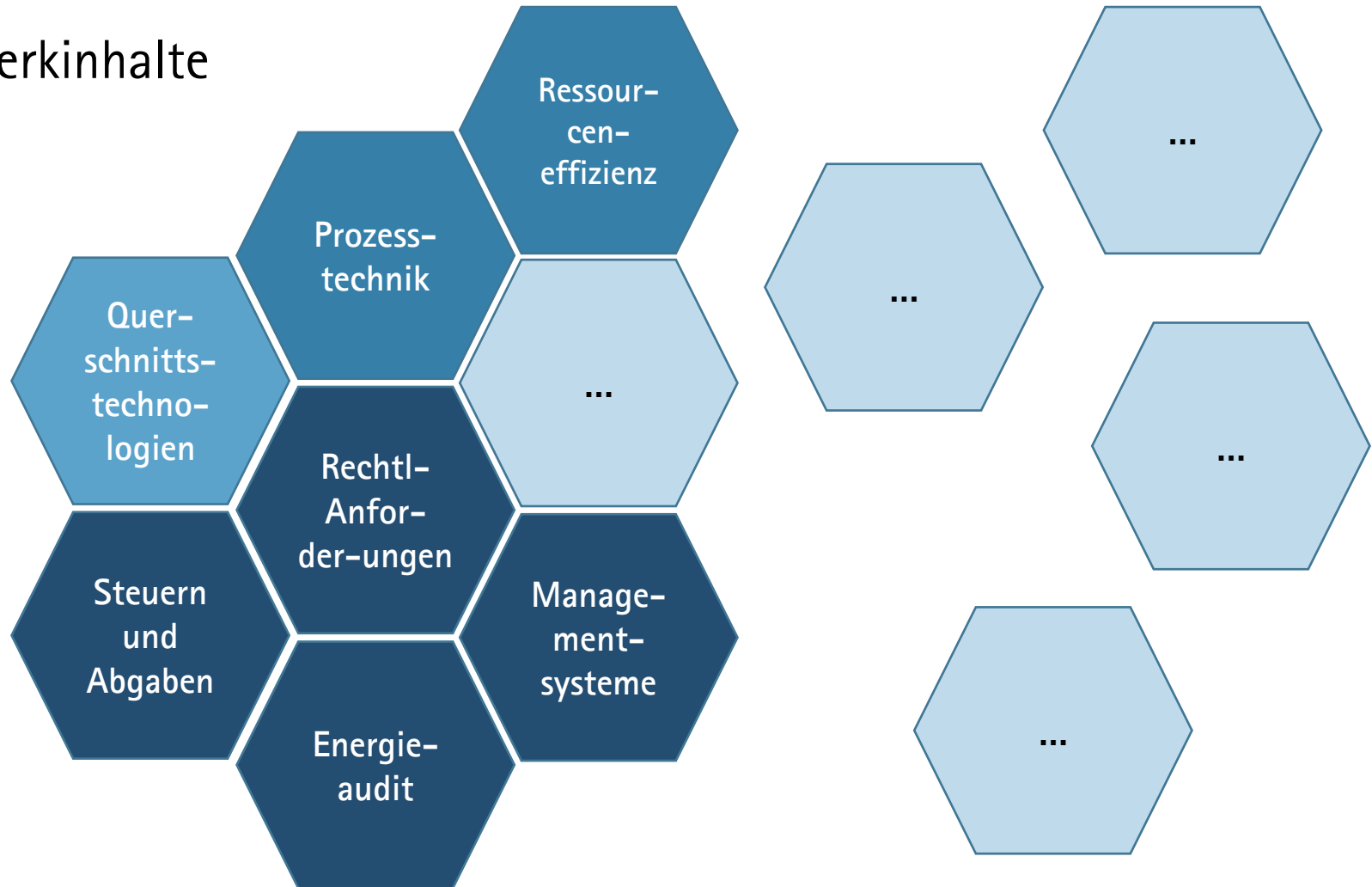
- Über den eigenen Tellerrand schauen
- Profitieren von Kollegenwissen
- Fehler vermeiden
- Das Rad nicht neu erfinden
- Zeitersparnis durch Reduzierung der Such- und Entscheidungskosten
- Schneller und mehr Kostenersparnis durch höhere Energieeffizienz



Hemmnisse bei den Unternehmen:

- Energieeffizienz ist ein Teilbereich der vielfältigen Unternehmensaufgaben
- Energieeffizienzerfahrung vorhanden, „Wir kennen das“
- keine Energieeffizienzerfahrung, „Wir sind noch nicht so weit“

Netzwerkinhalte



Wie kann der Netzwerkaufbau dennoch gelingen?

- Durch professionelle Akquisition
 - Erstkontakt über Multiplikator (Verbände, EVU, Banken, Teilnehmer...)
 - professionelle Informationsveranstaltung (dazu Empfehlungen)
 - Unternehmensbesuch mit Vor-Ort-Begehung und evtl. kurzer Potentialanalyse
- Durch Vermittlung von Zusatznutzen
 - Energieaudit (Pflicht für Nicht-KMU, Spitzenausgleich)
 - DIN ISO 50001 (LEEN Unterlagen zu Audit und Monitoring normkonform)
 - Ressourceneffizienz (gleichbleibende Qualität, weniger Ausschuss)
 - interne Auditoren-Ausbildung
- Durch koordiniertes Vorgehen bei verschiedenen Initiatoren

Erfahrungswerte?!

	aus Impulspapier	aus Erfahrung
etB als Akquisiteur	kostenintensiv und demotivierend für etB	<ul style="list-style-type: none"> - kann überzeugen durch Detailwissen - kennt bereits Ansprechpartner und genießt Vertrauen
Bank als Akquisiteur	Langjährige gute und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung positiv	—
Vertriebspersonen	Netzwerknutzen in Schulung vermitteln – Wissen weitergeben	<ul style="list-style-type: none"> - gewinnbringend ist eher die Weitergabe von Erfahrung
Erstkontakt	Vertrauen der Gesprächspartner des Erstkontakts wirkt sich positiv aus	✓

Erfahrungswerte?!

	aus Impulspapier	aus Erfahrung
schriftliche Informationen	geringe Resonanz seitens der potentiellen Unternehmen	✓
Ehemalige Teilnehmer als Akquisiteure	—	<ul style="list-style-type: none"> - definieren „Wunschkandidaten“ - sprechen Zulieferer an
Informationsveranstaltung	Teilnahme hochgestellter Persönlichkeit erhöht Teilnehmerzahl	✗ Uninteressant – Inhalt des Netzwerks und Interesse des Unternehmens am Projekt zählen
Vor-Ort Termin	zwei Personen (NWT und etB) mit kurzer Begehung und Hinweis auf Potentiale	✓

Erfahrungswerte?!

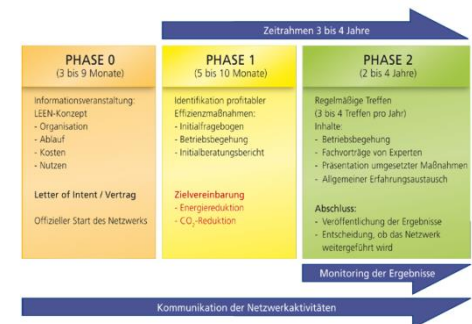
	aus Impulspapier	aus Erfahrung
Zusatznutzen	kommunizieren	✓
Informations- veranstaltung und Vor-Ort-Termine	Phase 1: Informationsveranstaltung Phase 2: Vor-Ort-Termine	✗ Sehr unterschiedlich! Es gibt keine Gesetzmäßigkeit, wann welches Instrument/welche Reihenfolge erfolgsversprechender ist.
	Akquisephase ist zeitintensiv	✓

Flexible Netzwerkkonzepte sind notwendig,

...um den unterschiedlichen Vorkenntnissen, erfolgten Aktivitäten und individuellen Verpflichtungen und Bedürfnissen der Unternehmen in Sachen Energieeffizienz gerecht zu werden.

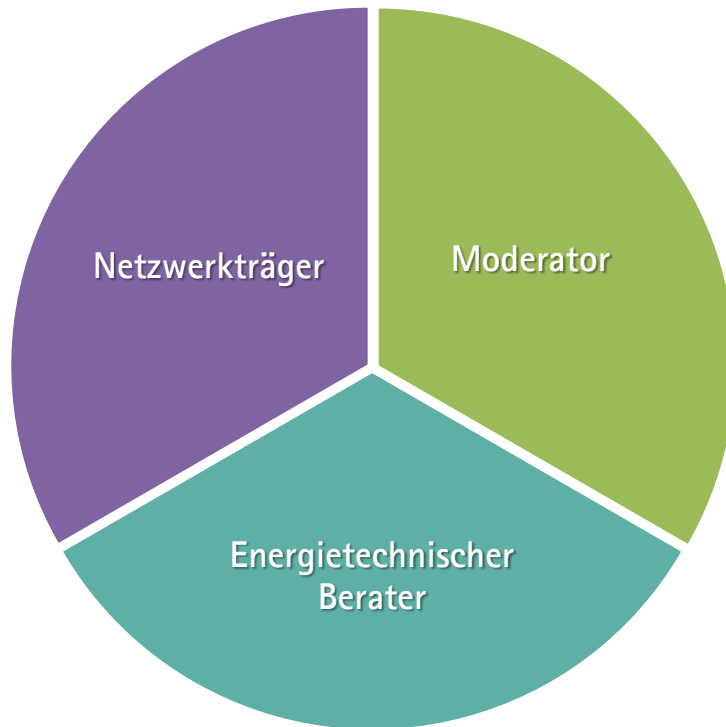
Das bedeutet:

- Der klassische Netzwerkablauf muss modularisiert werden,
- bleibt aber als Prozess erhalten.



Quelle: LEEN GmbH

Einschub: Wichtigste Voraussetzung – Netzwerkteam



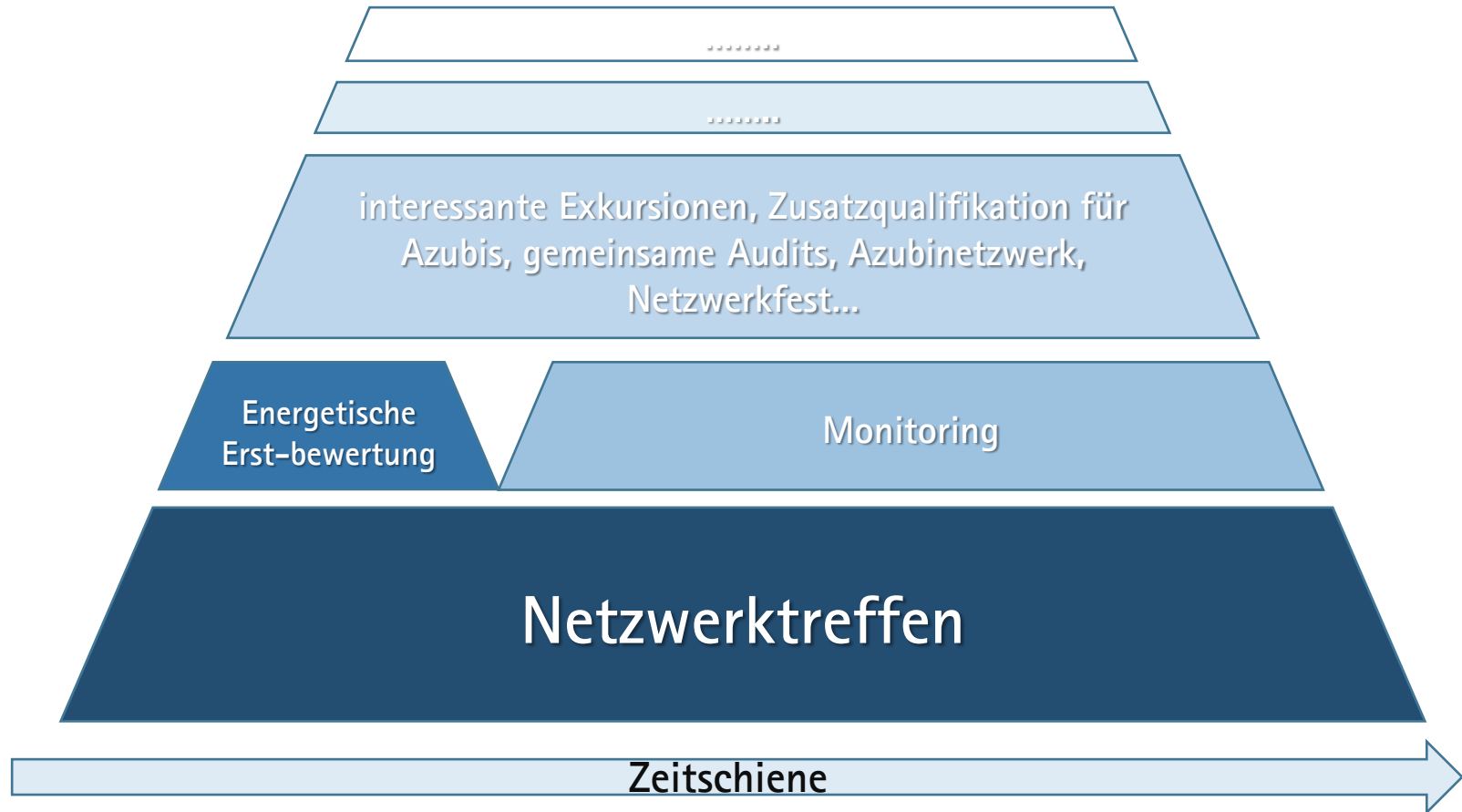
Zusammenarbeit:

- gegenseitig ergänzend
- unterstützend
- kreativ
- flexibel
- vertrauensvoll

Aber:

Alles von einer Institution erfordert eine personelle Unabhängigkeit zwischen etB und Moderator

Modularer Aufbau:



Gestaltung interessanter Netzwerktreffen:

- gut abgestimmt mit Gastgeber
- immer unterschiedlich
- ganztägig/halbtägig
- Workshops aktiv begleitet durch externe Fachexperten
- Externe Unternehmen (Nicht-Netzwerkteilnehmer)
- Kleingruppenarbeit zu auf die Teilnehmer abgestimmten Einzelthemen
- Aktualität: Förderprogramme, rechtliche Neuerungen
- ...

Zusatzangebote = Zusatznutzen

- Zusatzqualifizierung für Azubis
- Energieaudit-Coaching
- Erarbeitung von (gemeinsamen) Förderanträgen
- Erarbeitung von Unterlagen zu Managementsystemen
- Mess- und Zählkonzeptentwicklung
- Unterstützung bei der Maßnahmenumsetzung
- Energieeffizienz-Monitoring (gleiches Tool wie Audit)



Individuelle (Unternehmens-/Netzwerk-) Konzepte

- Teilnahme zur Probe zunächst für 1 Jahr
- „Vorhandenes“ im Unternehmen anerkennen und einbinden
- Netzwerke verknüpfen bei zu wenig Teilnehmern
- Spezialthemen in Kleingruppen oder individuell
- Begleitung bei Maßnahmenumsetzung
- ...

Woran Sie merken, dass Sie gut sind:

- Teilnehmer üben konstruktive Kritik und äussern Wünsche.
- Teilnehmer verlassen mit einem zufriedenen Gesicht die Netzwerktreffen.
- Teilnehmer bleiben immer bis zum Schluss der Sitzung.
- Teilnehmer nehmen an mehreren Netzwerken nacheinander (über mehrere Jahre) teil.
- Sie sind gefragter Ansprechpartner – auch zwischen den Sitzungen und auch für angrenzende Themen wie z.B. Ressourceneffizienz.

Netzwerken heute...

- erfordert mehr Einsatz vom Netzwerkteam
- muss flexibel sein
- ist eine ständige Herausforderung (jedes Netzwerk ist anders)
- rechtzeitig die Fortsetzung des Netzwerkes ins Gespräch bringen

***Nur Persönlichkeiten bewegen die Welt,
nicht Prinzipien.***

Oscar Wilde

VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Nicole Meier
Referentin Energiemanagement

Industrie- und Handelskammer Heilbronn-Franken
Tel.: 07131 / 96 77 311
E-Mail: nicole.meier@heilbronn.ihk.de



Industrie- und Handelskammer
Heilbronn-Franken