

# Erfolgreich durch Erfahrungsaustausch

VON DR.-ING. KNUT MARHOLD, WUPPERTAL

„Erfahrungsaustausch“ sind dazu da, durch offenen Austausch voneinander zu profitieren. Hier erhalten Unternehmer Anstöße für eine kontinuierliche Verbesserung.

Authentischer als jeder Zeitungsartikel, lebendiger als jedes Fachbuch und kostengünstiger als ein kompletter Beraterstab – so lassen sich die Vorteile des unternehmerischen Erfahrungsaustauschs (kurz: ErfA) beschreiben. Andere Wege und Lösungen kennen lernen (Benchmarking), die jeweiligen Stärken herausarbeiten, nicht die gleichen Fehler machen, Tipps und Tricks aus der Praxis für die Praxis erhalten und das Beste im eigenen Unternehmen umsetzen (Best Practice). Und: Der moderierte Erfahrungsaustausch ist preisgünstiger und mindestens so effektiv wie eine Unternehmensberatung.

Die Idee von ErfA-Kreisen basiert darauf, dass alle Unternehmen einer Branche ähnliche Probleme haben – die Lösungsansätze und –erfolge sind aber von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich. Während einer zum Beispiel seine Mitarbeiter optimal motiviert oder die EDV perfekt organisiert hat, hat ein anderer erfolgreich neue Wege bei der Akquisition neuer Aufträge gefunden.

## Kollegiales Geben und Nehmen

Der ErfA-Gedanke besteht darin, durch offenen Austausch eigener Lösungen voneinander zu profitieren und sich gegenseitig zu helfen. Diese Anstöße für einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess sind nicht nur günstiger als eine externe Unternehmensberatung, sondern auch nachhaltiger, weil regelmäßig. Die Erfahrung zeigt: Am meisten für die betriebliche Praxis bringt der Erfahrungsaustausch in institutionalisierten Arbeitskreisen von 10 bis 15 Büros unter Begleitung eines fachkundigen Moderators.

ErfA-Kreise treffen sich in der Regel zwei Mal pro Jahr für ein bis anderthalb Tage an wechselnden Orten, möglichst am Standort eines der ErfA-Mitglieder. So kann man zum Beispiel in der Mittagspause auch einen Blick in das Unternehmen eines Kollegen werfen.

## Die „zehn Gebote“

Auch ein loser Zusammenschluss kommt nicht ohne Regeln aus, die zugleich Qualitätsmerkmale sind – hier am Beispiel der „Gebote“, nach denen ErfA-Kreise des Berater-Team Bau geführt werden:

1. Sympathie: Ein Erfahrungsaustausch-Kreis lebt im Wesentlichen von seinen Mitgliedern. Daher ist es wichtig, dass die „Chemie“ sowohl unter den Teilnehmern als auch zum Moderator stimmt.
2. Vertrauen: Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist das volle gegenseitige Vertrauen zwischen den Mitgliedern einerseits und dem Moderator andererseits. Um dies zu gewährleisten, darf es keine Konkurrenz-Situation unter den Mitgliedern geben. Auch neue Kandidaten dürfen daher nur in den ErfA-Kreis aufgenommen werden, wenn alle Mitglieder ohne Vorbehalte zustimmen.
3. Engagement: Der Erfahrungsaustausch lebt vom Geben und Nehmen. Offenheit, Engagement und die Bereitschaft, sich mit ganzer Kraft in die Gruppenarbeit einzubringen, sind elementare Voraussetzungen für jeden Teilnehmer.
4. Offenheit: Nur wenn alle Karten offen auf den Tisch gelegt werden, können die anderen Mitglieder den Nutzen einer Maßnahme nachvollziehen. Die Praxis zeigt, dass gerade der Austausch von „Insider-Informationen“ ein wesentlicher Erfolgsfaktor der ErfA-Arbeit ist.
5. Hilfsbereitschaft: Ziel der ErfA-Kreise ist es, Hilfe zur Selbsthilfe zu geben. Und zwar nicht nur bei den eigentlichen Treffen, sondern auch darüber hinaus im unternehmerischen Alltag.
6. Ehrlichkeit: Erfolgsgeschichten sind leichter zu erzählen als Pannenstorys. Um für alle einen gewinnbringenden Erfahrungsaustausch zu ermöglichen, sollten die Teilnehmer auch den Mut besitzen, über negative Erlebnisse und Fehler zu sprechen. Sonst erschöpfen sich die Treffen im gegenseitigen Schulterklopfen.

7. Teilnahme: Um eine umfassende Diskussion zu ermöglichen, sollten immer alle Mitglieder an den Sitzungen teilnehmen. Wer nicht kommt, muss deshalb trotzdem die Tagungsgebühr zahlen.

8. Fairness: Die am ErfA beteiligten Unternehmen verpflichten sich, keinem anderen Partner die Mitarbeiter abzuwerben.

9. Selbstbestimmung: Wie oft und wie lange die Treffen stattfinden, wird von den Teilnehmern festgelegt. Sinnvoll sind mindestens zwei Treffen pro Jahr für ein bis zwei Tage.

10. Zusammensetzung: Vertrauen wird zwischen den Teilnehmern und nicht zwischen den teilnehmenden Unternehmen aufgebaut. Daher ist es wichtig, dass sich der Personenkreis möglichst immer gleich zusammensetzt.

## Überlebenswichtig

„Ich kann nicht verstehen, wie man nicht an einer Erfahrungsaustausch-Gruppe teilnehmen kann. Ich halte das für überlebenswichtig“, so Ansgar Hüls, Inhaber eines Ingenieurbüros für Tragwerksplanung aus Mahlow bei Berlin. Dieser Kommentar aus einem kürzlich geführten Telefonat des Autors spricht eigentlich für sich. Trotzdem sind ErfA-Kreise von Ingenieurbüros noch eher die Seltenheit. ErfA-Gruppen von Bauunternehmen sind dagegen bereits etabliert – manche Gruppen existieren schon seit fast 20 Jahren.

Ein anderer Aspekt ist die – durch einen ErfA-Kreis unterbrochene – Betriebsblindheit, die sich im Tagesgeschäft fast automatisch einstellt. Heinz Tebartz jun. vom Ingenieurbüro Tebartz aus Kevelaer: „Für mich ist es sehr wichtig, ab und zu für ein bis anderthalb Tage aus dem Büro herauszukommen, um den Kopf vom Tagesgeschäft freizukriegen und mich mit Kollegen auf gleicher Ebene auszutauschen.“

Einige Links zu Anbietern bauspezifischer ErfA-Kreise

- ErfA-Kreise für Bauunternehmer, Handwerker, Architekten und Ingenieure: [www.bau-erfa.de](http://www.bau-erfa.de) bzw. [www.berater-team-bau.de](http://www.berater-team-bau.de)
- Erfahrungsaustausch für Bauunternehmer: [www.burbaum.de](http://www.burbaum.de)
- Themenspezifische „Ringe“ und Arbeitskreise für Bauunternehmen: [www.ifa-bau.de](http://www.ifa-bau.de)

## ErfA-Kreis für Ingenieurbüros

Zusammen mit einem ErfA-Kreis-erfahrenen Kollegen hat der Autor daher in diesem Jahr eine Gruppe „Planer am Bau“ ins Leben gerufen. Mit großem Erfolg: Bei der Auftaktver-

staltung vereinbarten die 18 Teilnehmer aus 12 Büros verschiedener Fachrichtungen (Tragwerksplanung, Straßenplanung, Haustechnik, Architektur) sofort die nächsten Termine.

Interessierte Bauplaner und Planerinnen jeder Fachrichtung erhalten weitere Informationen beim Autor unter eMail: [bi-baumagazin@marhold.de](mailto:bi-baumagazin@marhold.de) oder Telefon 0202-751933.

Angebot für bi-Leser: Leser des bi-BauMagazin erhalten 10 Prozent Nachlass auf die Gast-Teilnahmegebühr von 200 Euro (zzgl. USt.) je Unternehmen (max. 2 Teilnehmer) der Startveranstaltung. ■

#### Angebot für Kundenzeitung steht

Im bi-BauMagazin Nr. 10+11 hat Knut Marhold Ihnen ein Angebot gemacht: Schicken Sie ihm Ihre Kontaktdaten. Der Wuppertaler Marketing-Experte setzt sich dann telefonisch mit Ihnen in Verbindung und bespricht mit Ihnen unverbindlich ein grobes Rahmenkonzept für Ihre eigene Kundenzeitung.

Die angegebene eMail-Adresse [bi-baumagazin@kundenjournal.de](mailto:bi-baumagazin@kundenjournal.de) ist allerdings zurzeit nicht gültig. Bitte mailen Sie statt dessen an: [bi-baumagazin@marhold.de](mailto:bi-baumagazin@marhold.de)

## bi Ausschreibungsdienste

\_ Ausschreibungen | geplante Bauprojekte | eVergabe-System



## Vorsprung durch Qualität und Kompetenz

### ▶ **150.000 Auftragschancen jährlich**

Tagesaktuell. Bundes- und europaweit. Sorgfältig recherchiert.

### ▶ **22.000 Ausschreiber nutzen die bi**

Von der Bekanntmachung bis zur eVergabe.

- \_ Bau-, Liefer- und Dienstleistungen
- \_ Gezielte und effektive Suche
- \_ Frei wählbare Suchkriterien
- \_ Übersichtliche Ergebnisanzeige
- \_ Download Vergabeunterlagen
- \_ Elektronische Angebotsabgabe