
Erfahrungsaustausch „Einkauf für Bauunternehmen“ *Machen Sie mit!*

Von anderen lernen

Sie wollen Ihr Unternehmen erfolgreicher machen und Sie fragen sich wie? Dann nutzen Sie den Erfahrungsaustausch (Erfa) mit Unternehmerkollegen.

Die Praxis zeigt, dass im offenen Gedankenaustausch mit Unternehmerkollegen, die untereinander nicht im Wettbewerb stehen, die besten Ideen und Lösungen entstehen. Der Erfa-Kreis Einkauf lebt von dem Dialog zwischen Unternehmern und Einkäufern der unterschiedlichsten Bausparten.

Der Erfa-Kreis-Gedanke besteht darin, durch Offenlegung eigener Lösungen voneinander zu profitieren und sich gegenseitig zu helfen. Der Kreis besteht aus 10 bis maximal 15 Unternehmen, der von den erfahrenen Moderatoren Dipl.-Betriebswirtin Stefanie Büse und Dr.-Ing. Dipl.-Wirtsch.-Ing. E. Rüdiger Weng, beide Mitglieder im Berater-Team Bau e.V., geleitet und begleitet wird.

Der Erfa-Kreis trifft sich zweimal pro Jahr für einen Tag an wechselnden Orten.

Die in dem Kreis behandelten Arbeits-Themen bestimmen die Teilnehmer jeweils im Vorfeld der Treffen.

Erfa-Charta

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.

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.

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.

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 für die Erfa-Arbeit ist.

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.

Ehrlichkeit: Erfolgsgeschichten sind leichter zu erzählen als Pannestories. Um für alle einen gewinnbringenden Erfahrungsaustausch zu ermöglichen, sollten die Teilnehmer auch den Mut besitzen, über negative Erlebnisse und Fehler zu sprechen.

Teilnahme: Um eine umfassende Diskussion zu ermöglichen, sollten immer alle Mitglieder an den Sitzungen teilnehmen.

Fairness: Die beteiligten Unternehmen verpflichten sich, keinem Partner die Mitarbeiter abzuwerben.

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.

www.bau-erfa.de | www.berater-team-bau.de

 **Wir haben Interesse, bitte nehmen Sie Kontakt mit uns auf.**

Büro

Ansprechpartner

Telefonnummer

Datum, Unterschrift
