

## Erfahrungsaustausch „Marketing Bau“ 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. Und das insbesondere in einem Kreis innovativer Bauunternehmer der unterschiedlichsten Sparten. Gerade der Mix vom Einfamilienhaus-Bau über den Gewerbe- und Industriebau bis zur Projektentwicklung ergibt einen fruchtbaren Dialog.

Der Erfahrungs-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 dem marketing-erfahrenen Moderator Dr.-Ing. Dipl.-Wirtsch.-Ing. E. Rüdiger Weng, Mitglied im Berater-Team Bau, geleitet und begleitet wird.

Der Erfahrungs-Kreis trifft sich zweimal pro Jahr für eineinhalb Tage an wechselnden Orten.

Die in dem Kreis behandelten Arbeits-Themen bestimmen die Teilnehmer jeweils im Vorfeld der Treffen. Sie reichen von der Strategie-Entwicklung über Auftragsbeschaffung, Beziehungsmanagement bis zur Projektentwicklung und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen.

### 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 Erfahrungs-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 Erfahrungs-Arbeit ist.

**Hilfsbereitschaft:** Ziel der Erfahrungs-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](http://www.bau-erfa.de) | [www.berater-team-bau.de](http://www.berater-team-bau.de)

### Das sagen unsere Mitglieder:

*„Auch ohne direkte Wettbewerbssituation äh-neln sich die Probleme in den Firmen vielfach. Hier können wir von den Erfahrungen/Ideen der anderen profitieren. Was bei anderen fehlgeschlagen ist, müssen wir nicht auch noch ausprobieren.“*

**Dr. Andreas Mainka, Bauunternehmung August Mainka, Lingen**

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

Büro

Ansprechpartner

Telefonnummer

Datum, Unterschrift