

Tipps von Kollegen nutzen: Warum **Erfa-Gruppen** sinnvoll sind

TEXT Petra Reidel

Wer ein Unternehmen führt, der muss ständig Entscheidungen treffen – und steht dabei häufig ganz alleine da. Dabei muss das Rad nicht jedes Mal neu erfunden werden. Auch andere standen oft schon vor ähnlichen Fragen, wie man selbst. Gut, wenn einem dann jemand Tipps gibt.



Den Kahn auf Kurs halten müssen die Chefs täglich – bei der Stocherkahnfahrt auf dem Neckar war das kein Problem. Fotos: Petra Reidel

Kein Mitbewerber lässt sich gerne in die Karten schauen und gibt seine Erfahrungen preis. Deshalb erfolgt die unternehmerische Weiterbildung häufig durch externe Seminare oder aber ein Unternehmensberater begleitet die Chefetage bei weitreichenden Entscheidungen. Eine kostengünstige und betriebswirtschaftlich interessante Alternative können Erfa-Gruppen sein: „Erfa“ kommt von Erfahrung und steht für einen aktiven Austausch in der Gruppe. Wie das über Jahre hinweg auf hohem Niveau funktionieren kann, schildert Unternehmensberater Klaus Wolf, WCG Consulting AG in Tübingen, zusammen mit den Teilnehmern seiner ersten Erfa-Gruppe, die bis heute aktiv ist.

Schwerpunkte bei Erfa-Treffen

Meist prägen mehrere Bereiche die Tagesordnung eines Erfa-Treffens, das erfahrungsgemäß durch einen Unternehmensberater organisiert, betreut und moderiert wird. In der Regel gibt es ein Schwerpunktthema. Das kann beispielsweise eine Betriebs- oder Lieferantenbesichtigung sein. Handelt es sich um

eine Betriebsbegehung aus dem Erfa-Kreis selbst, so ist im Anschluss konstruktive Kritik erwünscht. Mittelpunkt kann aber auch ein Vortrag zu einem Wunschthema der Gruppe sein, beispielsweise Einkaufsverhandlungen, Marketing oder Mitarbeiterbindung.

Als Warm-Up bietet sich ein kurzer Austausch zum aktuellen betrieblichen Stand der Dinge an, der jedoch laut Klaus Wolf nicht länger als eine Stunde dauern sollte. Ein bei jedem Treffen sehr wichtiger Punkt sind brisante betriebliche Problemstellungen der einzelnen Kollegen, die gemeinsam diskutiert werden. Die Erfa-Gruppenteilnehmer und der Berater bringen dazu ihre Erfahrungen ein. „Aufgrund des Erfahrungsschatzes der Unternehmer sind wir hier schon zu Lösungen gekommen, die nur durch

diese einzigartige Kombination möglich waren“, freut sich Wolf.

Geht das Treffen über zwei Tage, dann gehört auch ein Abendprogramm mit dazu. Die Möglichkeiten reichen hier von einem Theaterbesuch über ein Fußballspiel bis hin zu einem Konzert, abgerundet mit einem guten Essen.

Der „Gruppen-Anzug“

„Die „persönliche Passform“ bei der Installation einer Erfa-Gruppe ist sehr wichtig“, weiß Wolf. Das positive Miteinander steht im Vordergrund und die Chemie unter den Firmeneignern muss zu 100 Prozent passen.

„Ebenso sind Firmengröße und der Entwicklungsstand im Unternehmerleben

zu berücksichtigen“ so Wolf. Die Spannweite sollte auch hier nicht zu groß sein. Dennoch ist gegen ein „Küken“, also einen jungen Unternehmer im Erfa-Kreis, nichts einzuwenden, wenn dieser in den Augen der „alten Hasen“ seinen Beitrag leistet. Etwa, weil er im Bereich der Digitalisierung, Ausbildung oder Mitarbeitergewinnung die Nase vorne hat und frische Ideen einbringt. Im Umkehrschluss profitiert der Jungunternehmer durch die Erfahrung der eingesessenen Betriebsinhaber meist enorm und kann sich so viele Fehler ersparen. Damit das funktionieren kann ist darauf zu achten, dass direkte Konkurrenzverhältnisse unter den Unternehmen ausgeschlossen sind.

Mitzubringen sind ...

... Zuverlässigkeit und Offenheit. „Ein Erfa-Termin ist als Fixtermin zu betrachten und Fixtermin heißt: Man hat eigentlich keine Zeit, nimmt sie sich aber trotzdem, weil einem die Treffen wichtig sind“, skizziert Wolf. Deshalb liegen die Termine entweder gleich am Wochenende oder zumindest am Ende der Woche. Weitere Zutaten für den Erfolg sind die Bereitschaft, selbst einen Vortragspart zu übernehmen, eine große Offenheit, eine gewisse Neugierde und eben auch das Quäntchen Mut, die eigenen Schwierigkeiten der Gruppe vorzustellen. Nur so kann man dazu schließlich auch Rückmeldungen und Tipps bekommen.

„Die für mich wichtigste Zutat ist allerdings die Bereitschaft, sich persönlich und sein Unternehmen weiterentwickeln zu wollen“, verdeutlicht der Berater. Im gemeinsamen Benchmarking werden beispielsweise Ergebnisse und Prozesse der einzelnen Unternehmen verglichen. „Das ‚Bessermachen‘ sieht bei jeder Betriebskonstellation anders aus. Das entsprechende Feedback kommt aus der erfahrenen Gruppe und ist äußerst wertvoll. Das spiegelt mir die Unternehmer immer wieder“, ergänzt Wolf.

Lieferantenbesichtigung live

„Die Erfa-Gruppen treffen sich meist dreimal im Jahr. Die besonders aktiven oder agilen Unternehmerteams steigern das in manchen Jahren bis auf vier Termine“, so Wolf. Tagungsort kann eines der teilnehmenden Unternehmen oder aber der Standort eines Lieferanten sein, wie in diesem Jahr beispielsweise im Fall der von Wolf moderierten Erfa-Gruppe bei einem Baustoffhändler.

Dort gab Rainer Braitmaier, Geschäftsführer bei Kemmler Baustoffe Tübingen, nicht nur einen detaillierten Überblick zur Entwicklung der Unternehmenszahlen, die in diesem Kreis hinterfragt, diskutiert und erörtert wurden. Diskutiert wurden hier auch Markttrends, beispielsweise Verschiebungen im Hochbau vom Steildach zum Flachdach.

Zur Sprache kamen aber auch Probleme, die etwa über den zunehmenden Online-Handel entstehen. So berichtete Erfa-Mitglied Klaus Fischer von dem Problem, dass der Privatkunde im Internet teilweise günstigere Preise für Materia-

lien angeboten bekommt als der Verarbeiter selbst. Das ist erklärungsbedürftig – auch gegenüber dem Kunden.

Auch Wünsche an eine Sortimentserweiterung des Baustoffhändlers hatten hier ihren Platz. Denn bei den Unternehmen mehren sich die Anfragen nach professionellen Berechnungssystemen, die bislang im Sortiment des Händlers nicht gelistet sind. Aber auch die Unternehmer der Erfa-Gruppe konnten von dem Treffen einiges mitnehmen – etwa beim Thema Mitarbeitergewinnung und -weiterbildung. Das hat die Kemmler GmbH zu einem Schwerpunkt ihrer Arbeit gemacht und lässt sich beim Mitarbeitercoaching deshalb seit einiger Zeit professionell unterstützen. Eine Idee, die Unternehmer Joachim Becker auch bereits aufgegriffen hat. Denn es sei einleuchtend, dass ein Coach unter Umständen einen anderen Zugang zu Mitarbeitern habe als der Chef.

Was die Unternehmer schätzen

Klaus Wolf als Moderator und Berater der Gruppe ist aus Sicht der Unter- >



Auch der Besuch bei Lieferanten und Händlern gehört mit zum Programm der Erfa-Treffen. Hier beim Besuch des Baustoffhändlers Kemmler.

▷ nehmer derjenige, der die Linie hält, die Struktur vorgibt, zu weitschweifende Diskussionen einfängt und die Sachen auf den Punkt bringt.

Dazu gehört es auch, wichtige Punkte festzuhalten, damit sie nicht verloren gehen. Und da manche gute Idee erst abends in entspannter Atmosphäre entsteht, hat Wolf den Notizblock immer dabei. Dort ist dann aber auch Zeit für Privates, was die Gruppe weiter zusammenwachsen lässt.

Als eines der aktuellen Hauptprobleme der Branche sehen die sechs Gruppen-

mitglieder den häufig unausgereiften Start in ein Projekt. „Hier haben wir alle noch Verbesserungspotenzial, weshalb diese Thematik bei fast jedem Treffen aus einem anderen Blickwinkel beleuchtet wird. Und das bringt uns stetig voran“, beschreibt die Gruppe, obwohl die Unternehmen bezüglich ihrer Auftragsstrukturen nicht komplett konform sind. Veränderungen am Markt werden in den verschiedenen Unternehmens-Regionen teils sehr unterschiedlichen wahrgenommen. Eine Zusammenführung dieser Eindrücke liefert für alle einen wertvollen Branchenüberblick. Auch das schätzen die Betriebsinhaber.

Das oben beschriebene Küken - also der Jungunternehmer - in diesem Kreis ist Boris Roßkopf. Doch er hat sein Nest gefunden und fliegt mittlerweile bei den großen Hähnen mit. Für ihn ist es das Gesamtpaket, was diese Gruppe so wertvoll macht. Und die Gruppe wiederum profitiert von dem Wissen Roßkopfs. „Boris steckt in vielen eher speziellen Fachthemen sehr tief drin und von seinem Wissen profitieren wir alle“, bringt das Achim Off auf den Punkt.

Aber die Gruppe bietet auch Raum für die wirklich unangenehmen Themen - etwa wenn ein Betrieb zu hohe Außenstände hat. Solche heiklen Fragen lassen sich nur dann ansprechen, wenn klar ist, dass sie den Kreis nicht verlassen - und das ist deshalb auch ein Ehrenkodex der Gruppe. Zu sehen, dass auch die anderen Unternehmer nicht nur Höhen, sondern auch Tiefen durchleben, tut gut und relativiert so manches eigene Problem.

„In diesem Kreis haben wir schon Nachfolgethemen, rechtliche Problemstellungen, Computerprogramme, die Zukunft von Personalvermittlungsagenturen im GaLaBau und Maschineninvestitionen intensiv diskutiert“, fasst Joachim Becker zusammen. Erzählen, was man probiert und was funktioniert - das hilft allen weiter.



Erzählen, was man probiert, was funktioniert und was nicht - das hilft allen in der Gruppe weiter.

Selbst ein Hospitieren von Mitarbeitern zur Fort- und Weiterbildung wird immer wieder zwischen den Betrieben praktiziert. Und Erfolge werden auch gemeinsam gefeiert, das lassen sich die Unternehmer nicht nehmen. Wenn es andererseits „zwischen den Treffen bei jemandem klemmt, dann nimmt man den Hörer zur Hand und hat kurze Zeit später gleich mehrere Lösungsideen parat“, beschreibt Otto Furtner das gute Verhältnis unter den Unternehmern.

Nächstes Jahr feiert die Erfa-Gruppe, deren Betriebe vom Südschwarzwald über bayerische Grenzgänger bis nach Baden und Hessen verteilt sind, ihr zehnjähriges Bestehen. Furtner hat sein Erfa-Team hierfür bereits in den Schwarzwald eingeladen.

Dabeisein werden wohl alle - denn nach Klaus Wolf hat bei diesem Unternehmer-Zusammenschluss fast immer die komplette Gruppe getagt. Sicher auch, weil Geselligkeit zu den Treffen dazugehört. Deshalb gab es beim vergangenen Treffen nicht nur eine Stocherkahnfahrt auf dem Neckar, sondern auch ein gemeinsames Abendessen beim Italiener am Ufer dieses Flusses. Das Stammtischformat, das es in manchen Regionen zum Unternehmergeaustausch gibt, schätzt keiner dieser Inhaber. Nur ein „Höher, schneller, weiter“, das bringt uns betrieblich nicht voran, lautet hierzu der gemeinsame Tenor. 🌱

KLAUS WOLF...



..., Gründer der WCG Consulting AG, berät seit vielen Jahren Unternehmen im Garten- und Landschaftsbau zur Verbesserung ihrer Ertragskraft. Klaus Wolf ist als feste Beratergröße für die Mitgliedsbetriebe des Verbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Baden-Württemberg e.V. tätig. Zum bewährten Programm gehören dabei auch seine Impulsseminare im Haus der Landschaftsgärtner in Leinfelden-Echterdingen.
Kontakt: www.wcg-ag.de



- ADELTA.FINANZ AG auf einen Blick – Ihr Partner mit Herz und Verstand:**
- Schnelle Liquidität – Ihr Rechnungsbetrag ist in 48 Stunden auf Ihrem Konto
 - Auszahlung zu 100 %
 - Keine offenen Posten mehr
 - Entfall teurer Zwischenfinanzierungen
 - Verbesserung Ihrer Bonität
 - Nutzung von Skonti und Boni
 - Kein Forderungsausfallrisiko
 - Übernahme des Forderungsmanagements
 - ADELTA Portal 24/7 online erreichbar

„Dann wisst ihr, wie schön das ist!“

Jörn Schmitt vom Garten- und Landschaftsbau Schmitt in Hirschberg-Leutershausen ist seit November 2017 Geschäftspartner der ADELTA.FINANZ AG. Im Interview erklärt er, wieso er sich für den ADELTA.Abrechnungsservice 4.0 entschieden hat und welche Vorteile er dadurch im Arbeitsalltag erlebt.

Wie sind Sie auf den ADELTA.Abrechnungsservice 4.0 aufmerksam geworden und warum haben Sie sich für eine Zusammenarbeit entschieden?

Ich habe abends durch eine Fachzeitschrift geblättert, in der eine Beilage der ADELTA.FINANZ AG lag. Da ich grundsätzlich neugierig bin und immer gerne neue Wege gehe, um zu schauen, was für unsere Firma interessant ist, auch betriebswirtschaftlich, wurde sehr schnell mein Interesse geweckt. Nachdem ich dann zusätzlich Rücksprache mit dem Garten- und Landschaftsbau Verband hielt, die der Firma ADELTA.FINANZ AG ebenfalls positiv gegenüber gestimmt war, nahm ich telefonischen Kontakt zu ADELTA auf und wir kamen ins Gespräch. Ich dachte direkt, dass sich das gut anhört. Überzeugt haben mich besonders die guten und fairen Konditionen.

Welche Vorteile ergeben sich für Sie durch die Zusammenarbeit? Welche Vorteile gibt es auch für Ihre Kunden?

Zuallererst ist es für uns natürlich lukrativ, dass wir unser Geld innerhalb von 48 Stunden auf unserem Konto haben, denn dadurch können wir viel schneller agieren. Außerdem müssen wir uns im ersten Schritt nicht mit unbezahlten Rechnungen rumärgern, auch das übernimmt ADELTA für uns - und das bedeutet in den ersten Schritten

weniger Arbeit für uns! Einige unserer Kunden waren zu Beginn etwas skeptisch. Hier wurde aufgeklärt, denn auch der Kunde profitiert ja unter anderem durch ein längeres Zahlungsziel.

Würden Sie die Zusammenarbeit mit der ADELTA erneut eingehen und weiterempfehlen?

Auf jeden Fall. Ich kann den Kollegen nur empfehlen, diesen Schritt zu gehen und auszuprobieren, denn es lohnt sich allemal! Außerdem gibt es eine Probezeit von 6 Monaten, somit hat man nichts zu verlieren. Für uns war es eine sehr gute Entscheidung und wir würden die Partnerschaft mit der Firma ADELTA.FINANZ AG jederzeit wieder eingehen.

Ihr persönlicher Berater



Manfred Plachetka
Direktor Vertrieb

Tel.: +49 (0)211 355 989-66
Mobil: +49 (0)172 69 04 363
E-Mail: plachetka@adelfinanz.com
www.adelfinanz.com

ADELTA.FINANZ AG
Vertrauen • Ehrlichkeit • Zuverlässigkeit