

# REFA-Linie 2010 – der internationale Weg

Interview mit Prof. Dr. Oliver B. Störmer, Vorstand des REFA-Bundesverbandes

*Auch international tut sich bei REFA etwas. In den letzten Monaten wurde der einschlägige Marktauftritt umfassend überarbeitet bzw. auf die aktuellen und sich abzeichnenden Bedürfnisse der internationalen Märkte ausgerichtet – ohne Bruch mit seit Jahrzehnten bewährten Traditionen. Die Redaktion sprach mit Prof. Dr. Störmer über die Geschäftssparte REFA International und vor allem über die verfolgten Ziele und Strategien in dieser Sparte.*



**?** *Herr Professor Störmer, im neuen Internetauftritt fällt der völlig überarbeitete Auftritt des Bereiches REFA International auf. Gibt es eine neue Strategie für den Bereich International?*

Ja, die gibt es. Waren wir in der Vergangenheit immer gerade da vor Ort, wo man nach REFA International gerufen hat, so verfolgen wir jetzt eine neue offensive Marktbearbeitungsstrategie. Wir werden uns mit einigen Ausnahmen auf die Region Europa plus konzentrieren und hier systematisch den Markt erschließen bzw. unseren Partnern professionell zur Seite stehen. Die Kernländer bilden die Schweiz und Österreich.

**?** *Das klingt nach Rückzug.*

Ganz und gar nicht. Das ist vielmehr das Ergebnis einer realistischen Lagebeurteilung. Man kann nicht überall auf dieser Welt präsent sein. Ich vergleiche uns in dieser Frage gern mit einem Mittelständler. Für ihn ist es in der Regel tödlich, aus eigener Überschätzung zu einer Weltstrategie aufzubrechen. Dieser Fehler wurde im Mittelstand schon häufig gemacht und teuer bezahlt.

Auf dem neuen Weg haben wir uns seit nun einem Jahr zunächst auf

das deutschsprachige Ausland konzentriert. Hier ist der Name REFA bekannt und wir meinen, dass sich für uns in diesen Märkten reelle Chancen bieten, auch wenn die Rahmenbedingungen alles andere als einfach sind. Selbstverständlich haben wir in dieser Phase unsere Partner aus anderen Ländern nie vernachlässigt.

In Österreich haben wir uns von einem langjährigen Kooperationspartner getrennt und arbeiten nun mit dem österreichischen WIFI (Red.: Wirtschaftsförderungsinstitut der Wirtschaftskammer Österreich) direkt zusammen. Dies war ein sehr guter Schachzug und hat sich direkt auf die Umsätze und die Marktdurchdringung positiv ausgewirkt. Ich freue mich auf die nächsten Jahre der Zusammenarbeit mit einem hoch kompetenten und leistungsfähigen Partner in Österreich. Dies wird dem Namen REFA in Österreich ganz sicher gut tun.

**?** *Und die Schweiz?*

Die Schweiz ist für uns ein „besonderer Fall“. Mit der Gründung der REFA Suisse GmbH ist der Verband im Ausland erstmals ein so genanntes unternehmerisches Risiko eingegangen. Ja und wir sind dafür auf Anhieb belohnt worden. Warum? Wir haben bewusst unser Start-Angebot auf ausschließlich 23 ausgesuchte Top-Seminare und die REFA-Grundausbildung begrenzt. Die Lancierung im Markt, getragen von einem eigens für dieses Projekt aufgestellten Team, ist erfolgt mittels einer kompakten Ankündigungskampagne, Seminar-dokumentationen für Interessenten sowie einem maßgeschneiderten Internetportal unter [www.refa.ch](http://www.refa.ch).

Und es hat sich, wie bereits angedeutet, gelohnt. Die Seminare kommen an und wir haben offensichtlich mit unserer Kernkompetenz in der Schweiz eine Marktlücke gefunden. Die Seminare des Herbstes sind zu 70 Prozent durchgeführt, und wir haben bereits einen ausgesprochen ansehnlichen Auftragsbestand für 2009. Unser momentanes Fazit: Wir werden auf dem Bildungsmarkt Schweiz ganz offensichtlich als ernsthafter Mitbewerber wahrgenommen.

In den nächsten Jahren werden wir unser Seminar-Angebot sukzessive und nachhaltig ausbauen. Themen wie Logistik, Controlling und das Industrial Engineering werden das Programm in der Schweiz abrunden.

**?** *Bietet REFA auch Beratung und Consulting in der Schweiz an?*

In der Startphase haben wir uns gezielt und mit viel „Selbstdisziplin“ auf das Weiterbildungsgeschäft konzentriert. Aber zum Auftakt des Jahres 2009 werden wir den Bereich Consulting auch im Nachbarland systematisch in unsere Marktbearbeitung einbringen. Mitte Januar geht beispielsweise ein Flyer über die REFA-Beratung an sämtliche KMU und Konzerne in der Schweiz. Außerdem bauen wir unseren Consulting-Internetauftritt nun deutlich aus. Lassen Sie sich überraschen.



Auch das Berater-Team REFA mit Top-Spezialisten aus der Schweiz und aus Deutschland ist mittlerweile zusammengestellt. Diese Experten werden ganz sicher die anstehenden Aufgaben meistern. Übrigens hatten wir schon im vergangenen Jahr immer wieder Anfragen nach Beratung aus der Schweiz. Jetzt sind wir gewappnet und können den Markt wirklich professionell bearbeiten und vor allem auch die Kunden punktgenau beraten und betreuen.

**?** *Und im restlichen Europa? Welche Partner sind hier die stärksten Vertreter des REFA-Bundesverbandes?*

Zu nennen ist sicher zunächst die Türkei. Den REFA-Bundesverband und die Türkei verbindet eine lange Tradition und eine außerordentliche Freundschaft. Ganz besonders sind die Aktivitäten in der Automobilindustrie und in der Zulieferindustrie zu nennen. In der Industrieregion Bursa sind wir mit unserem türkischen Partner seit Jahren gut im Geschäft.

Ungarn, Polen, Tschechien sind weitere sehr starke Stützpunkte in Europa, in denen seit Jahren ein weit gefächertes REFA-Angebot zu finden ist. Auch hier haben sich mit der Zeit zum Teil mustergültige menschliche Beziehungen aufbauen lassen.

**?** *„Globale Weiterbildung mit REFA direkt“ heißt es im Internet. Was bedeutet das?*

Ein Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Deutschland und möchte, dass sich die Mitarbeiter an Standorten in anderen Ländern nach den REFA-Standards aus Deutschland aus- bzw. weiterbilden. Damit soll gewährleistet werden, dass in der Organisation grenzüberschreitend wirklich alle die gleiche Sprache sprechen. Zu diesem Zweck steht der REFA-Bundesverband mit einem ganzen Spezialistenteam zur Verfügung und organisiert Seminare in der ganzen Welt.

Damit wollen wir nicht etwa mit unseren Kooperationspartnern vor Ort konkurrieren. Nein, hier geht es um eine ganz spezifische Nachfrage, die am Standort Deutschland seit kurzem Schule macht. Jedenfalls liegt hier im Moment der am deutlichsten wachsende Geschäftszweig von REFA International.

**?** *Globales Consulting lässt sich wohl auch nicht mehr wegdenken?*

Genau. Wie auch in Deutschland können wir mit unseren Kernkompetenzen und aufgrund der Marktanforderungen Weiterbildung und Consulting schlicht nicht mehr trennen. Unsere Leistungen in Beratung und Coaching erstrecken sich international natürlich auf unsere Stammgebiete Arbeitsgestaltung, Betriebsorganisation und Unternehmensentwicklung. Mehr und mehr zählen wir auch die immer wichtiger werdenden Bereiche wie Controlling, Qualitäts- und Umweltmanagement dazu.

**Globale Beratung – REFA-Leistungen à la carte**

Beratung und Coaching erstreckt sich z. B. auf

- Begleitung von Personen/Gruppen nach Weiterbildungen
- Prozessanalysen und -optimierung
- Zeitstudien und Arbeitsbewertung
- Produktions- und Auftragsmanagement
- Qualitätsmanagement
- Controlling
- Dienstleistungs- und Verwaltungsprozesse

**?** *Wie würden Sie für unsere Leser Ihre Strategie REFA International zusammenfassen?*

Ich möchte die Strategie mit drei Stichworten auf den Punkt bringen:

- 1) Wir fördern unsere Partner im Ausland, um REFA vor Ort präsent zu machen.
- 2) Wir setzen auf unsere Kernkompetenzen und bieten wie in Deutschland Weiterbildung und Consulting parallel an.
- 3) Wir begleiten international tätige Unternehmen bei Weiterbildung in Niederlassungen und Werken im Ausland.

*Herzlichen Dank für das sehr interessante Gespräch.*

**REFA-International – Ihre Kontaktperson**



Roberto Pfeffer  
Fon 06151 8801-154  
roberto.pfeffer@refa.de

**REFA Business School – Willkommen in Dortmund**

*Das nächste Interview mit Prof. Dr. Störmer ist bereits vereinbart. Wir werden die REFA Business School unter die Lupe nehmen und über die künftige Politik in der Vermietung diskutieren.*

