

REFA-Linie 2010 – die Schiene Beratung

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

Bei REFA tut sich etwas. Innerhalb Jahresfrist wurde der gesamte Marktauftritt umfassend überarbeitet bzw. auf die aktuellen und sich abzeichnenden Marktbedürfnisse angepasst – ohne Bruch mit seit Jahrzehnten bewährten Traditionen. Auch im Internet finden Kunden und Interessenten jetzt rundum neue und zukunftsweisende Inhalte wie entsprechende Funktionalitäten. Die Redaktion sprach mit Prof. Dr. Störmer über eine seitens des REFA-Bundesverbandes bisher nicht bekannte Geschäftssparte: die REFA-Beratung.



? Herr Professor Störmer, im neuen Internetauftritt fällt auf, dass der REFA-Bundesverband nun neben der Weiterbildung auch professionelle Beratungsleistungen bzw. Consulting anbietet?

Das ist richtig. Genau gesagt ist es die REFA Bundesverband GmbH, eine 100%-Tochter des REFA-Bundesverbandes, die diese Beratungsleistungen seit letztem Jahr anbietet. Wir sind überrascht, wenn ich ganz offen bin, dass wir in so kurzer Zeit wahre Geschäftserfolge verzeichnen konnten. Die Nachfrage bestärkt meine persönliche Vision, dass wir unser traditionelles Kernangebot Weiterbildung in der Zukunft unbedingt mit Beratung ergänzen müssen.

? Wie erklären Sie Ihre Vision – oder ist es nicht eher eine These?

Egal, ob Sie von Vision oder These reden. Ich habe eine sehr einfache Erläuterung, direkt aus der Praxis: Bei REFA geben stets die Kundenbedürfnisse bzw. die Marktanforderungen den Ton an. Und wir stellen fest, dass immer mehr Kunden in der Weiterbildung Beratung für

die Umsetzung wünschen. Aber auch bereits umgekehrt wollen Beratungskunden Weiterbildungsleistungen für eine punktgenaue und abgesicherte Realisierung von Projekten.

? Auf welchen Consulting-Feldern ist die REFA Bundesverband GmbH aktiv?

Wir verfügen über ein bundesweites, ja eigentlich internationales Netzwerk von Top-Spezialisten auf praktisch allen marktrelevanten Beratungsfeldern:

Prozessanalysen und -optimierungen sowie *Zeitstudien* für die Industrie sind unsere unbestrittene Kernkompetenz. Wen sollte man hier um Rat fragen, wenn nicht REFA? Unsere Trainer machen unsere Berater mit den Methoden vertraut, also verfügen wir hier über einen Pool absolut hochqualifizierter Berater.

- Beratung in *Produktions- und Auftragsmanagement, Arbeitsbewertung und Logistik* bauen hierauf auf.
- In der öffentlichen Verwaltung haben wir uns bereits einen „verlässlichen Namen“ mit *Organisationsuntersuchungen, Personalbedarfsermittlungen* sowie *Ressourcen-Management* gemacht.
- Erwähnenswert ist zudem das *Qualitäts- und Umweltmanagement*, das wir in einer strategischen Kooperation mit dem größten europäischen Zertifizierer, dem Büro Veritas, bearbeiten.
- Facility Management, Gesundheitsmanagement, Marketing sowie auch die direkte *Sanierungsberatung* stellen weitere hoch spezialisierte Beratungsfelder dar, die durch ausgewiesene Fachspezialisten betreut werden.

Die fach- und stets praxisbezogene REFA-Beratung hat innerhalb nur eines Jahres deutliche Spuren hinterlassen. Für Kunden wie auch Mitbewerber sind wir bereits ein nicht mehr wegzudenkender Marktpartner. Darauf und auf unsere beeindruckende Kundenreferenzliste nach nur einem Jahr Marktpräsenz bin ich natürlich ausgesprochen stolz.

? Wie würden Sie die Haupteigenschaften Ihrer aktuellen REFA-Berater beschreiben?

Sie sind im guten Alter von 40 bis 60 Jahren, hoch motiviert, fachlich rundum kompetent, kontaktstark und sensibel für zwischenmenschliche Beziehungen. Für REFA können nur Berater tätig werden, die über das notwendige Basiswissen und die entsprechende Praxiserfahrung verfügen. Junior-Berater direkt von der Hochschule, wie in vielen anderen Beratungshäusern im Einsatz, finden so in unseren Strukturen leider keinen Platz.

? Was ist Ihre Vision für das Beratungsgeschäft von REFA in den kommenden fünf Jahren?

Es geht für mich einmal um Risikominimierung. Ich bin der festen Überzeugung, dass der REFA-Verband neben dem traditionellen Bildungsgeschäft ein zweites und zwar gleich starkes Standbein braucht. Die Praxis zeigt ja immer wieder, dass in wirtschaftlich schlechten Zeiten die Bereitschaft von Unternehmen, in Weiterbildung zu investieren, jeweils deutlich abnimmt. Das hat natürlich dann direkte Auswirkungen auf die wirtschaftliche Situation unseres Verbandes. Die Beratung als weiteres Hauptgeschäftsfeld verfügt über ein solides Ertragspotenzial und kann somit langfristig das Fundament stabilisieren.

Ebenso wegweisend scheint mir die bereits angesprochene Kundenorientierung: Die Kunden verlangen in zunehmenden Maße den ganzheitlichen Ansatz aus Weiterbildung und Beratung. Es wird ja für Kunden auch immer schwieriger, nachzuvollziehen, dass die REFA-Kompetenz bei Weiterbildung aufhören soll.

Wir wollen der ganzheitliche Partner sein und damit eine starke und ebenso zuverlässige Rolle innerhalb der deutschen Wirtschaft und Verwaltung spielen. Wir sind auf gutem Wege, weil wir bereits heute von vielen Kundenkreisen genau so wahrgenommen werden.

? Mit welchem Argument kann die REFA Bundesverband GmbH Kunden vor allem überzeugen?

Das Argument heißt „Netzwerk“. Es ist für mich nach wie vor äußerst beeindruckend, auf welch vielfältige, ja geradezu grenzenlose Fachkompetenz sich das REFA-Netzwerk abstützen kann. Hier findet sich fast für jeden Beratungsfall ein hoch spezialisierter und erfahrener Berater. Und genau in dieser Vielfalt liegt unsere Stärke gegenüber anderen Beratungsunternehmen. Diese beschränken sich oft auf ein Gebiet oder ganz wenige Themen. Dagegen können wir mit weit über 10000 REFA-Mitgliedern ein wahrlich breites und auch tiefes Leistungsspektrum abdecken.

? Neben der REFA Bundesverband GmbH „tummeln“ sich seitens des Verbandes noch die REFACONSULT GmbH sowie die Landesverbände Bayern und Baden Württemberg im Beratungsgeschäft. Widerspricht sich das nicht?

Absolut nein. Genauso gut könnten Sie fragen, ob sich ein Bundesverband und die Landesverbände im Weiterbildungsmarkt widersprechen. Und das tun sie beileibe nicht! Es war doch immer die Idee des REFA-Verbandes: deutschlandweit anbieten und in der Fläche nochmals direkt präsent sein. Und das funktioniert seit nunmehr 85 Jahren sehr gut.

Es gibt auch deshalb keinen Widerspruch, weil die Beratungshäuser im REFA-Verband ein ausgesprochen kooperatives und kollegiales



Miteinander verbindet. Der Kunde muss und soll weiterhin entscheiden können, ob er mit Projekten vor Ort betreut oder in der Fläche bedient werden möchte. Die Nachfrage am Markt ist übrigens derart enorm, dass jeder sein „Stück Kuchen“ findet. In Großprojekten arbeiten wir selbstverständlich zusammen und können sehr schöne Synergien erzeugen – Synergien, die der Kunde schätzt und die kaum ein anderer bieten kann.

? Wird REFA erwachsen?

Der Verband wird nächstes Jahr genau 85 Jahre alt. Insofern sind wir dann wohl wirklich erwachsen. Aber Sie meinen mit Ihrer Frage wahrscheinlich eher: Ist der Verband für die Zukunft gewappnet? – Das ist eine sehr gute Frage. Und ich glaube, wir sind auch in diesem Sinne definitiv erwachsen.

Wir haben es in wenigen Jahren geschafft, eine effiziente Struktur mit einem jungen, hoch motivierten und dynamischen Team zu entwickeln. Diese Struktur bearbeitet Projekte, von denen man vor fünf Jahren bestenfalls träumen konnte. Wir sind ganz sicher auf dem richtigen Weg.

Ich möchte an dieser Stelle unsere Mitglieder einladen, sich mal die neuen Strukturen im REFA-Verband anzuschauen. Ich bin ganz sicher, sie werden überrascht sein.

Herzlichen Dank für das sehr interessante Gespräch.

Gesamtkoordination Beratung – Ihre Kontaktperson



Elke Krebs
Fon 06151 8801-123
elke.krebs@refa.de

Eine Sprache weltweit – mit REFA-International

Prof. Dr. Störmer wird in der nächsten Industrial Engineering aus erster Hand zu der auch eingeleiteten Neuausrichtung von REFA-International Rede und Antwort stehen.

