

[www.rkw-hessen.de](http://www.rkw-hessen.de)



## TITELTHEMA

# Effektiver Vertrieb

## GUT GEPLANT IST HALB GEWONNEN

Der Vertrieb der eigenen Produkte und Dienstleistungen ist für jedes Unternehmen von entscheidender Bedeutung für den Erfolg. Entsprechend viel Aufmerksamkeit wird darauf gelegt. Und doch schlummert bei vielen Unternehmen – gerade im Vertrieb – ein großes Potential.

„Wir sind im Vertrieb und der Kaltakquise alte Hasen – schließlich sind wir schon lange auf dem Markt tätig“, beschreibt Bärbel Thomin-Schäfer, Geschäftsführerin der Langener IT-Firma Abass GmbH die eigenen Vertriebserfahrungen. Adressbeschaffung und -qualifizierung, Kaltakquise per Telefon, Messeaktivitäten, Netzwerktreffen – die gesamte vertriebliche Palette wurde genutzt. Viel Zeit und Geld wurde investiert – mit Erfolg. Seit mehr als 20 Jahren ist die Abass GmbH als IT-Systemhaus im südhessischen Langen tätig und hat heute mehr als 20 feste Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Kernthemen sind die Beratung und Optimierung der IT-Technik von Unternehmen. „Und doch hatten wir bei aller Erfahrung lange das Gefühl, dass es noch besser gehen kann.“

### Doch wo setzt man an?

#### Was sind die richtigen Schritte?

#### Wie können Aufgaben schneller und wirkungsvoller realisiert werden?

„Das sind typische Fragen“, bestätigt Nicole Tränka, geschäftsführende Gesellschafterin von Vendamus®. „In vielen Unternehmen haben sich mit der Zeit bestimmte Vertriebsaktivitäten und -abläufe eingeschlimmt. Diese sind durchaus erfolgreich. Und doch gibt es meist viele große und kleine Stellschrauben, die für mehr Effektivität sorgen.“ →

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

kaum eine Aufgabe in einem Unternehmen stößt auf so große Emotionen wie „Vertrieb“. Die einen lieben ihn, die anderen quälen sich damit. Unstrittig ist aber, dass jedes Unternehmen vertriebllich agieren muss, um dauerhaft erfolgreich zu sein. Das gilt auch für das RKW Hessen. Doch was ist der richtige Weg? Telefonakquise, ein eigener Außendienst, Partner oder ein Empfehlungsgeschäft? Wie organisieren und steuere ich meinen Vertrieb? Welche persönlichen Voraussetzungen braucht es? In unserer Arbeit erleben wir, dass die Themen Marketing/Vertrieb – neben Gründung und Finanzierung – am stärksten nachgefragt werden. „Effektiver Vertrieb“ steht deshalb im Mittelpunkt dieser Ausgabe. Und auch die Jahrestagung am 15. Juli 2015 dreht sich darum.

Wir haben Ihnen in dieser Ausgabe einige Beispiele zusammengestellt, die zeigen, wie wirkungsvoll eine fachliche Beratung und Begleitung durch das RKW Hessen ist. Und auch die Gründungserfahrungen von Gabriele Weber lassen sich auf den Vertrieb anwenden. Sie zeigen, wie wichtig Ausdauer und Hartnäckigkeit sind.

Seien Sie gespannt – auch auf die neuen vertriebllichen Maßnahmen des RKW Hessen.

Ihr

*Sascha Gutzeit*

Sascha Gutzeit  
Geschäftsführer RKW Hessen GmbH



TITELTHEMA – FORTSETZUNG VON SEITE 1



Abass bewegt sich in einer Branche, die stark besetzt ist. IT wird in nahezu jedem Unternehmen benötigt und entsprechend viele Anbieter tummeln sich am Markt. Daher ist es umso wichtiger, diejenigen Branchen gezielt anzusprechen, in denen es bereits jetzt fundierte Erfahrungen gibt. Weiterhin kommt es darauf an, gerade die Zielgruppen anzusprechen, die einen wirklichen Bedarf haben.

Im Rahmen einer über das RKW Hessen geförderten Umsetzungsberatung hat Abass Ende 2013, gemeinsam mit vendamus®, seine Vertriebsaktivitäten optimiert. Ein systematisches Akquisekonzept – konkret ein Kaskadenmodell – wurde eingeführt. Es regelt u.a. die einzelnen Schritte, wie Adressbeschaffung und Vorqualifizierung, die Kaltakquise sowie die Pflege von Kontakten. Darüber hinaus wurden viele Einzelmaßnahmen optimiert, so etwa:

- personenunabhängige Vertriebs-Workflows wurden eingeführt
- das Setzen von konkreten Zielen und das entsprechende Controlling wurde implementiert
- die Aufgaben wurden neu verteilt
- das Marktpotenzial wurde ermittelt
- regelmäßige Vertriebs-Meetings wurden eingeführt
- eine passende Datenbank zur vereinfachten Kundenarbeit und Akquise wurde eingeführt
- individuelle Aktions-Pakete sowie ein Kunden-Betreuungsprogramm wurden aufgebaut

Weiteres Optimierungspotential gab es auch in Bereichen, die man bei Abass bisher nicht so im Blick hatte, etwa bei der Angebotserstellung, der Kommunikation mit dem Interessenten nach Angebotsversand oder der optimalen Vorbereitung von Kundenterminen. „Sehr hilfreich war für uns ein begleitendes Coaching des Vertriebsteams“, erläutert Bärbel Thomin-Schäfer die weiteren Schritte. „So konnten die Maßnahmen eingeübt und kontinuierlich weiterentwickelt werden.“ Zum Lernprozess gehörte es bei Abass auch, Kontakte aufzugeben, die selbst nach intensiver Pflege nach einer gewissen Zeit kein Geschäft brachten. „Das ist schwer, sich von mühsam qualifizierten Adressen zu trennen – doch wir haben es gelernt.“ „Erfolgreich verkaufen heißt mit Freude verkaufen“, beschreibt Nicole Tränka ein Erfolgsrezept im Vertrieb. „Doch daneben braucht es klare Strukturen, eine gute Planung und viel Disziplin.“



„Erfolgreich verkaufen heißt mit Freude verkaufen.“

Und was haben die Optimierungen für Abass gut ein Jahr nach der Einführung gebracht? „Wir arbeiten fokussierter, organisierter und schneller“, fasst Bärbel Thomin-Schäfer die Ergebnisse zusammen. „Und das zahlt sich aus – auch durch neue Kunden.“



Ihr Ansprechpartner

**Armin Domesle**

Telefon: 0 61 96 / 97 02 43

E-Mail: a.domesle@rkw-hessen.de

www.rkw-hessen.de/aktuelles.html

**AKTUELLES**

## Zusammenarbeit mit Hessen Agentur intensiviert

**Sascha Gutzeit, Geschäftsführer der RKW Hessen GmbH, ist von Staatsminister Tarek Al-Wazir zum Mitglied des neu gegründeten Wirtschaftsbeirats der HA Hessen Agentur GmbH bestellt worden.**

Neben Vertretern aller im hessischen Landtag vertretenen Fraktionen, der Vereinigung hessischer Unternehmerverbände, den Arbeitsgemeinschaften hessischer Industrie- und Handelskammern und der hessischen Handwerkskammern sind auch der DGB Hessen-Thüringen und das RKW Hessen im Beirat vertreten.

Der Wirtschaftsbeirat berät die hessische Wirtschaftsförderungseinrichtung und wird regelmäßig über die Aktivitäten informiert. Die Hessen Agentur und die Tochtergesellschaften (Hessen Trade & Invest sowie HA Stadtentwicklungsgesellschaft) sind wesentliche Säulen der Umsetzung hessischer Wirtschaftsförderung und Regionalentwicklung. Die Aufgaben reichen von der Innovationsförderung bis zum Standortmarketing, vom Kongressmarketing bis zur Stadterneuerung.

Sascha Gutzeit freut sich auf die neue Aufgabe. „Die RKW Hessen GmbH arbeitet seit Jahren gut mit der Hessen Agentur zusammen. Ich bin mir sicher, dass dies über die Beiratsarbeit noch vertieft werden kann.“



### Ihr Ansprechpartner

**Sascha Gutzeit**

**Telefon: 0 61 96 / 97 02 21**

**E-Mail: [s.gutzeit@rkw-hessen.de](mailto:s.gutzeit@rkw-hessen.de)**

**[www.rkw-hessen.de/aktuelles.html](http://www.rkw-hessen.de/aktuelles.html)**

**SEMINARE UND VERANSTALTUNGEN**

## Beratung vor Ort – Sprechtag Marketing und Vertrieb

Seit 2011 können sich bei der IHK Wiesbaden Existenzgründer sowie kleine und mittelständische Unternehmen in einem separaten Sprechtag mit Themenschwerpunkt Marketing und Vertrieb kostenfrei beraten lassen. Ein Projektleiter des RKW Hessen und ein Marketing- und Vertriebsexperte stehen in individuellen Einzelgesprächen Rede und Antwort und geben wertvolle Praxistipps. Alle Marketingexperten sind gelistete Berater/innen des RKW Hessen. Der Sprechtag findet 8-10 x im Jahr statt. So vielfältig die Branchen der Kunden sind, so unterschiedlich sind die Themen: von Marketing und Vertrieb über die Positionierung und Unternehmensstrategie bis hin zu ganz praktischen Fragen wie Werbung, PR, Onlinemarketing, Social Media und Mailingaktionen.



### Ihr Ansprechpartner

**Roland Nestler**

**Telefon: 0 61 96 / 97 02 44, E-Mail: [r.nestler@rkw-hessen.de](mailto:r.nestler@rkw-hessen.de)**

**[www.rkw-hessen.de/424.html](http://www.rkw-hessen.de/424.html)**

**SEMINARE UND VERANSTALTUNGEN**

## „Effektiver Vertrieb“ – Jahrestagung am 15. Juli 2015

**Um das Thema „Effektiver Vertrieb“ dreht sich alles bei der diesjährigen Jahrestagung des gemeinnützigen RKW Hessen e.V. am 15. Juli 2015 ab 13 Uhr in Dautphetal bei Marburg.**

Hauptredner ist Peter Sawtschenko, einer der führenden Experten für die Entwicklung von praxiserprobten Positionierungsstrategien. Gerade mittelständische Unternehmen profitieren von seiner praxisnahen und sehr anschaulichen Arbeitsweise. In seinem aktuellen Buch „Warum wir ein Neues Business-Denken brauchen“ beschreibt er, was notwendig ist, um den Erfolg von Firmen und Arbeitsplätze zu sichern. Zuvor wird Mathias Samson, Staatssekretär des Hessischen Wirtschaftsministeriums, ein Grußwort sprechen. Die Reihe der Vorträge wird von Prof. Dr. Alexander Haas, Professor für Marketing und Verkaufsmanagement an der Justus-Liebig-Universität Gießen, fortgeführt.

Die Mitglieder des RKW Hessen e.V. sind schon für den Vormittag zur Mitgliederversammlung eingeladen. Gastgeber ist die Roth Industries GmbH & Co. KG in Dautphetal, ein vielseitiges Familienunternehmen für Building und Industrial Solutions mit mehr als 1.100 Mitarbeitern/innen weltweit und langjähriges Mitglied im RKW Hessen e.V.

**Interessenten können sich auf der Internetseite [www.rkw-hessen.de](http://www.rkw-hessen.de) bereits für die kostenfreie Veranstaltung anmelden.**



## GRÜNDUNGSBERATUNG

# Never ever give up

Es ist meist ein steiniger Weg bis der Traum von der Selbständigkeit wahr wird. Gabriele Weber aus Lohfelden könnte darüber viel berichten – und erzählt doch viel lieber über ihre Arbeit heute.



Schon lange hatte die Physiotherapeutin den Traum, eine eigene Praxis zu eröffnen. 2011 entwickelte sie mit viel Begeisterung ihr Geschäftsmodell und suchte nach geeigneten Räumlichkeiten. Doch dies war schwieriger, als gedacht. Immer wieder galt es, neue Herausforderungen zu bewältigen.

In einer Existenzgründungsberatung – realisiert durch das RKW Hessen in Kassel – entwickelte Gabriele Weber mit ihrem Berater Ingo Gottwald (Vellmar) das Geschäftsmodell – mit einem ernüchternden Ergebnis. „Bei dem ersten Projektanlauf hatte sich herausgestellt, dass der Investitionsbedarf für die erzielbaren Erträge aus der Praxis an dem gewählten Standort zu hoch war“, so Gottwald. „Ich konnte somit als Berater keine positive Empfehlung abgeben. Das Projekt wurde abgebrochen.“

Trotz dieses Rückschlages hat Frau Weber ihren Traum weiter verfolgt. Sie fand Mitte 2012 über Empfehlungen ein neues Ladenlokal. Im zweiten Anlauf wurde mit Ingo Gottwald der Investitionsplan sinnvoll verändert, sodass dieser zu den Möglichkeiten der Umsatz-, Ertrags- und Liquiditätsplanung passte.

**Es war viel Arbeit, mehr als ich dachte**

Im März 2013 erfüllte sich für Gabriele Weber nach mehrjähriger Vorarbeit der Traum. Sie eröffnete mit einer Mitarbeiterin ihre Physiotherapiepraxis. „Es war viel Arbeit, mehr als ich dachte. Und

„Das Beispiel von Frau Weber zeigt in eindrucksvoller Weise, wie wichtig und wertvoll eine fachliche Unterstützung in der Phase der Existenzgründung ist.“

als es soweit war, hatte ich schon große Erwartungen, bin allerdings nicht davon ausgegangen, dass diese so schnell erfüllt sein würden.“ Doch schnell sprach sich ihre Arbeit herum. Ehemalige Patienten kamen und brachten weitere mit. „Ich wurde regelrecht überrollt“, berichtet sie noch heute voller Staunen und Dankbarkeit.

Und heute? Zwei Jahre nach dem Start hat Gabriele Weber neun Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Neben der allgemeinen Krankengymnastik bietet sie u.a. Behandlungen bei Skoliose und bei speziellen Sportverletzungen an, ebenso hat sie eine große Fläche für die Medizinische Trainingsgeräte-Therapie. Und auch in der Betrieblichen Gesundheitsförderung engagiert sie sich.

„Das Beispiel von Frau Weber zeigt in eindrucksvoller Weise, wie wichtig und wertvoll eine fachliche Unterstützung in der Phase der Existenzgründung ist“, so Thomas Fabich vom RKW Hessen. „Leider wissen noch immer viel zu wenige, dass junge Unternehmen eine umfassende Beratungsförderung in Anspruch nehmen können – sowohl vor der Gründung als auch in den ersten Monaten danach.“

Für Ingo Gottwald ist die Existenzgründung von Gabriele Weber sehr positiv. „Selten war ein Projekt für mich als Berater so einfach, da Frau Weber so gut vor- und mitgearbeitet hat“, fasst er zusammen. „Sie hat von Anfang an unternehmerische Tugenden gezeigt, sich von Rückschlägen nicht unterkriegen lassen, sich stetig weiterentwickelt und zielgerichtet Ihren Weg fortgesetzt.“

**Ihr Ansprechpartner****Thomas Fabich****Telefon: 05 61 / 93 09 99-2****E-Mail: [t.fabich@rkw-hessen.de](mailto:t.fabich@rkw-hessen.de)****[www.rkw-hessen.de/572.html](http://www.rkw-hessen.de/572.html)**

ARBEITSGEMEINSCHAFTEN

# Einkauf & Beschaffung

Fachlicher Input,  
kollegialer Austausch.

Testen Sie die Arbeitsgemeinschaft Ihrer Wahl. Mehr Infos unter [www.rkw-hessen.de/arbeitgemeinschaften](http://www.rkw-hessen.de/arbeitgemeinschaften)

Es ist der Mix von fachlichem Input und kollegialem praxisnahen Austausch, der an fünf bis sechs Tagen im Jahr im Mittelpunkt steht. So erhalten die Teilnehmer neue Impulse, erkennen Trends und lernen von anderen Unternehmen – auch von deren Fehlern.

## Arbeitsgemeinschaft Einkauf & Beschaffung

Rund 40 leitende Einkäufer bzw. Einkaufs- und Materialwirtschaftsleiter aus den unterschiedlichsten Branchen treffen sich regelmäßig in der Arbeitsgemeinschaft „Einkauf und Beschaffung“. Dabei stehen der fachliche Input sowie der Austausch untereinander im Mittelpunkt. Über Themen, wie Recht, Beschaffungskonzepte – wie etwa Industrie 4.0 – Verhandlungstechniken sowie Unternehmens- und Mitarbeiterführung wird hier diskutiert.

Ein Highlight ist die jährliche Fach-Exkursion zu einem Unternehmen mit Werksbesichtigung und gegenseitigem Erfahrungsaustausch. Firmen wie Jenoptik, ZF Friedrichshafen, Airbus, Meyer-Werft und Fraport wurden bereits von den AG-Teilnehmern besucht.

Für Rainer Dietz ist „Einkauf und Beschaffung“ noch heute faszinierend. Seit mehr als 25 Jahren ist er als fachlicher Leiter der Arbeitsgemeinschaft tätig. „Der Bereich Materialwirtschaft und Einkauf hat mich schon sehr früh begeistert“, so der erfahrene Einkäufer. „Und ich finde den Themenbereich heute immer noch spannend und interessant – gerade auch durch die neuen Anforderungen durch Globalisierung sowie die rasante technische Entwicklung.“ Entsprechend groß wird auch in Zukunft das Interesse an einem regelmäßigen Erfahrungsaustausch sein.



### Ihr Ansprechpartner

**Klaus Werner**

Telefon: 0 61 96 / 97 02 26

E-Mail: [k.werner@rkw-hessen.de](mailto:k.werner@rkw-hessen.de)

[www.rkw-hessen.de](http://www.rkw-hessen.de)

# Neue Energie für ein etabliertes Unternehmen

Sie sind das Herz in vielen technischen Geräten – und erst wenn sie leer sind, merken wir, wie wichtig sie sind: Akkus. Seit 1998 ist das nordhessische Melsungen dank AKKUman.de ein Zentrum der Speichertechnologie. Das Familienunternehmen plant und entwickelt Akkus, ebenso prüft und repariert das fünfköpfige Team defekte Akkus aller akkubetriebenen Geräte.

## Neue Energie für ein etabliertes Unternehmen

„Der Umsatz war gut, aber er stagnierte“, so der Geschäftsführer Harald Wiegand von Akkuman.de. „Deshalb machte ich mich auf den Weg – und über die Wirtschaftsförderung im Schwalm-Eder-Kreis lernte ich Thomas Fabich vom RKW Hessen sowie Herrn Bartling kennen.“ Schnell wurde klar, wo das produktions- und vertriebsstarke Unternehmen ansetzen musste.

„Wir mussten uns fokussieren“, schildert Wiegand. „Da wir sehr breit aufgestellt waren, drohten wir uns zu verzetteln. Gemeinsam mit Karl-Heinz W. Bartling von der Kasseler strategieschmiede GmbH & Co. KG wurde der gesamte Betrieb und alle seine Prozesse im Detail durchleuchtet und bewertet. Auf der Grundlage wurde gemeinsam ein Business- und Finanzplan entwickelt – und daraus dann die entsprechenden Maßnahmen abgeleitet.“

„Wir konzentrieren uns jetzt stärker auf Wachstumsmärkte, um selber gesund weiter wachsen zu können“, beschreibt Harald Wiegand. Ein Satz, der einfach klingt – und sich doch nicht so einfach umsetzen lässt.

## Von Taucherlampen und E-Bikes

Die Reparatur und der Austausch von Akkus für Taucherlampen waren für AKKUman.de über viele Jahre ein wichtiges Standbein. Doch durch den technischen Fortschritt wird inzwischen sparsame LED-Technik eingesetzt – damit werden weniger kleinere und zudem preiswertere Akkus benötigt. Dieser schleichende Wandel führte auch zu einem rückläufigen Geschäft. „Wir werden uns – als ein Ergebnis – aus diesem Geschäftsbereich schrittweise zurückziehen“, nennt der Geschäftsführer eine Konsequenz. „Gleichzeitig eröffnet die technische Weiterentwicklung uns ein

völlig neues Geschäftsfeld. Die Nachfrage an E-Bikes nimmt stark zu – und jedes Bike hat einen AKKU, der regelmäßig repariert oder ausgetauscht werden muss.“

Auf diese Entwicklung stellt sich AKKUman.de konsequent ein. So baut das nordhessische Unternehmen aktuell deutschlandweit ein Partnernetz mit entsprechenden Sammelstellen auf. Die neue Website steht kurz vor der Fertigstellung und eine Kampagne wird vorbereitet. Für Harald Wiegand und sein Team war der neutrale Blick sehr hilfreich.



Mit der Zeit wird man als Unternehmer betriebsblind – und da hilft ein Außenblick“, so der AKKUman.

„Heute wissen wir wesentlich besser, was wir in Zukunft zu tun haben und welche Dinge wir auf gar keinen Fall fortsetzen werden.“

Für Karl-Heinz W. Bartling ist es beeindruckend, wie konzentriert das Unternehmen den Weg umsetzt. „Es braucht noch Zeit, aber das Ganze nimmt Fahrt auf.“ Oder anders ausgedrückt. Die Akkus von AKKUman.de wurden neu aufgeladen, sodass nun voll durchgestartet werden kann.



## Ihr Ansprechpartner

**Thomas Fabich**

**Telefon: 05 61 / 93 09 99-2**

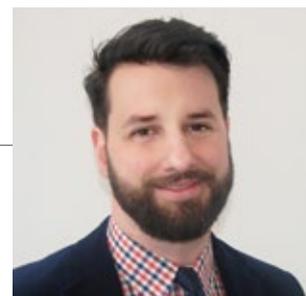
**E-Mail: [t.fabich@rkw-hessen.de](mailto:t.fabich@rkw-hessen.de)**

**[www.rkw-hessen.de/572.html](http://www.rkw-hessen.de/572.html)**

AUF ERFOLGSKURS

# HESSISCHE INITIATIVE FÜR ENERGIEBERATUNG IM MITTELSTAND GEHT IN DIE VERLÄNGERUNG

Seit Sommer 2012 ist die „Hessische Initiative für Energieberatung“ die zentrale Anlaufstelle für kleine und mittlere Betriebe in Hessen, die sich zu Programmen und Fördermöglichkeiten rund um Energieeffizienz informieren und konkret beraten lassen möchten.



Sasa Petric, Projektleiter

Die Initiative ist eines der Ergebnisse des Hessischen Energiegipfels und wird von einem breiten Bündnis von Partnerorganisationen aus Wirtschaftsverbänden (VhU), Kammern (IHK), Hessischer Handwerkstag und Gewerkschaften getragen. Das Hessische Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Landesentwicklung finanziert die Initiative bis Mai 2015 mit insgesamt 600.000 Euro. Projektträger ist die RKW Hessen GmbH.

Hessenweit wurden in den ersten drei Jahren rund 1.000 Beratungsgespräche geführt. Auf zahlreichen landesweiten Veranstaltungen, Messen und Workshops haben sich Betriebe, Multiplikatoren und Experten zu energieeffizienten Technologien

und Beratungsangeboten von Land, Bund und EU informiert und ausgetauscht. Die flächendeckende Sensibilisierung kleiner und mittlerer Betriebe

zu den Potenzialen und bestehenden Fördermöglichkeiten sowie die individuelle Direktsprache der Zielgruppe sind die zentralen Anliegen der Initiative. Anhand aussagekräftiger Praxisbeispiele von Unternehmen, die energieeffiziente Maßnahmen umgesetzt und zum Teil ganz erheblich Energiekosten gesenkt haben, zeigt die Initiative quer durch alle Branchen und für verschiedene Querschnittstechnologien, wo langfristig an der Kostenschraube gedreht werden kann.

Um die Kontinuität dieser Lotsenstelle zu wahren, soll die Hessische Initiative für Energieberatung um weitere zweieinhalb Jahre bis Ende 2017 verlängert werden. Sasa Petric, der als Umweltingenieur die Projektleitung von Sascha Gutzeit übernimmt, hat sich viel vorgenommen: „Die Initiative hat eine wichtige Mobilisierungsfunktion und kann noch viel mehr Unternehmen für sie passende Beratungsangebote erschließen. Wichtig ist, dass sie uns als Anlaufstelle wahrnehmen. Wir planen jährliche Veranstaltungen in Musterbetrieben und rücken mit unseren Partnern auch die Mitarbeitermotivation noch stärker in den Fokus. Die Zusammenarbeit mit unseren Multiplikatoren wird über Botschafter intensiviert, um möglichst viele Betriebe in Hessen zu erreichen und über die Energiesparpotenziale zu informieren.“

## SICHERHEITEN FÜR IHREN ERFOLG

Auch als Tool für Unternehmensberater

- Selbständigkeit
- Betriebsübernahme
- Auftrags-Vorfinanzierung
- Unternehmensvergrößerung

Eine Bürgschaft sichert den Bankkredit für Ihr Vorhaben.  
Sprechen Sie mit uns.

[www.bb-h.de](http://www.bb-h.de)  
Tel. (0611) 1507-0





**BÜRGSCHAFTSBANK  
HESSEN**



## Weitere Informationen

Alle Informationen zur Hessischen Initiative für Energieberatung im Mittelstand finden Sie unter [www.energieeffizienz-hessen.de](http://www.energieeffizienz-hessen.de)  
Über die Hotline 0 61 96 / 97 02-70 erreichen Sie das Projektteam.



# VERPFLICHTENDES ENERGIEAUDIT FÜR GRÖßERE UNTERNEHMEN

Die Zeit läuft! Bis zum 5. Dezember 2015 müssen größere Unternehmen gemäß aktuellem Energiedienstleistungsgesetz ein Energieaudit, DIN EN 16247-1, nachweisen. Alternativ muss das Unternehmen die Einführung eines Energie- oder Umweltmanagementsystems nach DIN EN ISO 50001 oder EMAS vorweisen oder die Einführung eines solchen Managementsystems zumindest bis zum 05.12.2015 in wesentlichen Teilen begonnen und bis 31.12.2016 vollendet haben.

## Im Kern müssen damit alle betroffenen Unternehmen

- einen Energiebeauftragten benennen,
- ihre Energieverbräuche ermitteln und dokumentieren
- sowie geeignete Maßnahmen zur Verbesserung ihrer energiebezogenen Leistungen definieren.

Die Audits, die alle vier Jahre wiederholt werden müssen, sind von qualifizierten Fachexperten durchzuführen.

Die Verpflichtung gilt branchenunabhängig, egal ob produzierendes Unternehmen, Transportbetrieb oder Dienstleister.

Das Energieaudit einführen müssen alle Unternehmen, die nicht die Kriterien für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der EU erfüllen. KMU sind Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern, maximal 50 Mio. Euro Jahresumsatz oder maximal 43 Mio. Euro Jahresbilanzsumme. Nicht-KMU sind damit alle Großunternehmen, aber auch Tochterunternehmen oder Unternehmen mit mehr als 25% Anteilen von Investoren. Auch öffentliche Betriebe (z.B. kommunale GmbHs, Stadtwerke etc.), Krankenhäuser, Pflegeheime, Banken, Versicherungen usw. sind häufig Nicht-KMU und somit auditpflichtig.

## Aktive Unterstützung

Ist Ihr Unternehmen vom Energiedienstleistungsgesetz betroffen? Das RKW Hessen berät und begleitet Sie gerne. Wir arbeiten mit mehreren geeigneten Fachberatern und Auditoren zusammen, die das Energieaudit bei Ihnen durchführen können.



## Ihr Ansprechpartner

**Roland Nestler**

Telefon: Telefon 0 61 96 / 97 02 44

E-Mail: [beratung@rkw-hessen.de](mailto:beratung@rkw-hessen.de)

[www.rkw-hessen.de/424.html](http://www.rkw-hessen.de/424.html)

## Impressum

Herausgeber: RKW Hessen

ViSdP: Sascha Gutzeit, Geschäftsführer  
RKW Hessen GmbH

Redaktion: Ulrike Herud, RKW Hessen,  
Agentur Zielgenau

Gestaltung: [www.agentur-zielgenau.de](http://www.agentur-zielgenau.de)

Auflage: 5.000 Stück

Erscheinung: zweimal jährlich

RKW Hessen

Rationalisierungs- und  
Innovationszentrum der  
Wirtschaft e.V.

und RKW Hessen GmbH

Düsseldorfer Straße 40

65760 Eschborn

Telefon: 0 61 96 / 97 02-00

Telefax: 0 61 96 / 97 02-99

E-Mail: [eschborn@rkw-hessen.de](mailto:eschborn@rkw-hessen.de)

Internet: [www.rkw-hessen.de](http://www.rkw-hessen.de)



**Keine Ausgabe  
mehr verpassen**

Alle Ausgaben als Download  
auf [www.rkw-hessen.de](http://www.rkw-hessen.de)



**RKW  
Hessen**