

Ilmenau, 22.07.2009

Auf dem Weg zum optimalen Akquiseprozess?

Ein Bericht von Benjamin Burkard (sci e.V.)

Ilmenau. Einmal pro Semester finden die Executive Days des JCNetwork e.V. statt. Ziel dieser Veranstaltung, bei der überwiegend Vorstände der einzelnen studentischen Unternehmensberatungen zusammen kommen, ist der kontinuierliche Erfahrungsaustausch, um die Prozesse im Dachverband sowie den Mitgliedsvereinen zu optimieren und strategische Entscheidungen zu treffen. Vertreter der JCNetwork Mitgliedsvereine aus Mainz, Karlsruhe, Ilmenau, Würzburg und Stuttgart bewarben sich bei dem langjährigen Ehrenmitglied des JCNetwork, Kristjan Majcen, um an dieser speziellen Erfahrungsaustauschrunde teilnehmen zu können. Auf der großen Dachverbandstagung in Bamberg, den JCNetwork Days schließlich analysierte man gemeinsam den aktuellen Akquiseprozess der jeweiligen Vereine, tauschte Ziele und Strategien aus und entwickelte unter der Leitung der Moderatoren Kristjan Majcen und Simon Weißeno (Vorstand von Berater e.V.) eine „Akquise-Roadmap“. Auf deren Basis wurde erörtert, wie bisherige Kompetenzen genutzt werden könnten um in neue Branchen oder Geschäftsfelder vorzustoßen.

Bis zu den Executive Days im Mai in Würzburg sollte nun jeder Teilnehmer den eigenen Akquiseprozess im Verein untersuchen und in einen elf Schritte umfassende Leitfaden niederschreiben. Ziel war es, einen vollständigen Referenzprozess zu schaffen, der die Verbesserungspotentiale, projiziert auf den gesamten Dachverband, aufzeigt.

Gewachsen um einen weiteren Mitstreiter aus Karlsruhe und Moderator Raphael Friese wurden in Würzburg nun die Ergebnisse zusammengetragen und ein Referenzakquiseprozess ausgearbeitet. Dieser erstreckt sich von der Zielsetzung und Ausrichtung des Vereins über die

Ermittlung der Kundenbedürfnisse, bis hin zur Dokumentation und dem Wissensmanagement sowie die Kundenbetreuung nach Projektabschluss.

Es ist deutlich geworden, dass der Akquiseprozess von Verein zu Verein auf unterschiedliche Art und Weise angegangen wird und somit verschiedenste Lösungsansätze in die einzelnen Prozessschritte aufgenommen werden konnten. Genau dies zeigt die Vielseitigkeit und das Potential der studentischen Unternehmensberater auf, da jeder Verein Basiskompetenzen und Tools besitzt, die austauschbar sind und so ein Benefit für die Kunden der studentischen Beratungen schaffen können.

Aktuell wird der ausgearbeitete Referenzprozess verfeinert und an die QM-Standards der einzelnen Vereine angepasst.

Bis hin zur finalen Zielsetzung, auf Basis des gemeinsam niedergeschriebenen Referenzprozess Tools, Strategien und Leitfäden für den Akquiseprozess zu entwickeln ist es zwar noch ein weiter Weg, das Fundament jedoch ist gelegt und wir freuen uns auf die Weiterentwicklung der bisherigen Arbeiten.

Über JCNetwork:

JCNetwork e.V. ist ein bundesweiter Dachverband von 21 studentischen Unternehmensberatungen. Pro Semester finden zwei Veranstaltungen statt: Die JCNetwork Days, ein Kongress auf dem sich die Nachwuchsberater fortbilden und Erfahrungen austauschen, sowie Kontakt zu potentiellen Arbeitgebern aufbauen können sowie die Executive Days. Hier treffen sich die Vorstände der Mitgliedsvereine um gemeinsam über Strategien und Ziele zu beraten. So trafen sich im Mai auch die Mitglieder des seit Dezember 2008 bestehenden „Forum Projektakquise“ in Würzburg. Nach einem anstrengenden und arbeitsintensiven Wochenende sind nun einige wichtige Schritte zur Optimierung des vereinsinternen Projektakquiseprozess gegangen und neue Ziele gesteckt.