

Nutzenbilanz

von Bruno Schmalen

Die Nutzenbilanz, ein spannendes Wort im Zusammenhang mit dem Engagement im und für den BDVT. Wie viel Nutzen bringt der Besuch eines RC-Abends, einer Fachgruppensitzung, der BDVT überhaupt. Die Nutzenbilanz soll helfen, die Wertschöpfung Ihres BDVT-Engagements zu erkennen und letztlich auch zu steigern.

Aufgabe der Nutzenbilanz ist, den bei einer Veranstaltung, bei einem Projekt oder einer Aktivität ermittelten Nutzen zu quantifizieren. Die Nutzenbilanz stellt dabei die entstandenen Kosten den (erwarteten) Einnahmen gegenüber.

Beim Erstellen einer Nutzenbilanz sind drei Aspekte sehr wichtig. Sie bilden die Voraussetzung für eine gelungene Nutzenbilanz.

1. Nutzen ist immer individuell. Die eigene Nutzenbilanz hat zu tun mit den Projekten, die ich im Augenblick bearbeite, mit Aufträgen, die zurzeit aktuell sind, und mit Produkten, die ich zurzeit entwickle. Es ist nicht möglich, zu formulieren, dass die Veranstaltung xy für alle Beteiligten den Nutzen A, B, C und D erbracht hat und daher sehr erfolgreich war. Auf den BDVT übertragen bedeutet dies, dass die RC-Leitung, das Fachgruppenteam oder der Verband zwar wie ein guter Lieferant für Nutzen seiner Teilnehmer und Mitglieder sorgen muss, letztlich aber jeder Teilnehmer und jedes Mitglied seinen eigenen Nutzen findet.
2. Nutzen muss ich mir erarbeiten. Ich muss die Schnittstellen zwischen dem, was die Veranstaltung bietet, und dem, was ich gerade bearbeite, suchen und gegebenenfalls auch einfordern. Ohne diesen Suchprozess und ohne ein Einfordern kann der Veranstalter nicht „liefern“. Welchen Nutzen suche ich auf dem Camp, im Verband oder auf dem RC-Abend?
3. Eine Nutzenbilanz bedarf der ehrlichen Reflexion. Sie darf nicht euphorisch sein. Dann wäre sie eine „Hoffnungsbilanz“. Sie darf aber auch nicht apathisch sein. Dann findet der Inhalt oder die Idee der Veranstaltung keinen energetischen Raum zum Erfolg. Um in der Nutzenbilanz auch Aussagen über Wertschöpfung machen zu können, muss ich den Wert des Nutzens kennen. Dazu bedarf es der Erfahrung und des konsequenten Handelns mit dem Nutzen.

Und so wird die Nutzenbilanz erstellt:

Zunächst die Kosten.

Stellen Sie alle Kosten zusammen, die für die Veranstaltung entstanden sind:

Welche Vorbereitungszeit war nötig?

Welche Fahrtkosten sind entstanden?

Welche Teilnahmegebühren fielen an?

Welche Spesen hatten Sie?

Position	Beschreibung	Euro	Kosten
Zeitbedarf in Stunden	Veranstaltungsdauer plus An- und Abreise Gegebenenfalls Vorbereitungszeit (Stunden mal interner Verrechnungssatz) Z.B.: 6 Stunden á 125,00 Euro	Euro	750,00
Fahrtkosten	Kilometer á 0,35 Euro Z.B.: 328 Kilometer á 0,35 Euro	Euro	114,80
Teilnahmegebühren	z.B.: 1 Teilnehmer Mitglied des BDVT	Euro	35,00
Tagungskosten	z.B.: 1 Getränk	Euro	4,00
Gesamt		Euro	903,80

Welchen Wert hat ein Nutzen? Es gibt materiellen und immateriellen Wert.

Materielle Werte sind Umsatzgewinn in Euro, ersparte Zeit, ein Zuwachs an Produkten und Produkttools.

Immaterielle Werte sind Erfahrungsaustausch, Netzwerken, weiterer Know-How-Gewinn.

Und jetzt der Nutzen.

Was hat die Veranstaltung an materiellen Nutzen gebracht? Für die Aufträge und Projekte, die Sie gegenwärtig bearbeiten, für Ihre Produkte, Inhalte und Tools? Versuchen Sie die Zeitersparnis zu beziffern, die Sie dadurch erreichen. Jede Idee für Ihre Projekte und Aufträge, die Sie während der Veranstaltung erhalten haben, verkürzt Ihre Vorbereitungszeit für den Auftrag. Stellen Sie anschließend alle immateriellen Werte zusammen:

- Welchen immateriellen Wert hatte der Erfahrungsaustausch?
Bitte beantworten Sie diese Frage mit den für Sie wertvollen Inhalten des Erfahrungsaustauschs.
- Welchen immateriellen Wert hatte das Netzwerken?
Bitte beschreiben Sie die wichtigen Kontakte. Was war an Ihnen wichtig?
- Welche Tipps und Ideen haben Sie bekommen?
Beschreiben Sie die Tipps und Ideen, die noch nicht direkt verwertbar (in Euro) sind.
- Welchen weiteren Nutzen gibt es für Sie?

Hier ein Beispiel für den materiellen Nutzen:

Position	Beschreibung	gewonnene Zeit in Stunden (interner Kostensatz)	Euro	Ertrag
z.B.: Coachingprojekt Geschäftsführung Hotel	wertvolle Ideen aus Vortrag ersparte Vorbereitungszeit	2 Stunden	Euro	250,00
z.B.: Zusätzlicher ½ Beratungstag Coachingprojekt GF Hotel	durch Generationsmanagement ³ 650,00		½ CoachingtagEuro	
z.B.: Weiterentwicklung meines Wertetools	durch Generationenbetrachtung 250,00		2 Stunden Euro	
z.B.: Kulturbasiertes	Weiterentwicklung	2 Stunden	Euro	250,00
Gesamt			Euro	1400,00

Versuchen Sie Ihre Nutzenbilanz! Und diskutieren Sie diese Nutzenbilanz mit Ihren Kolleginnen und Kollegen auf den Veranstaltungen des BDVT. Ich freue mich auf Ihr Feedback und Ihre Anregungen. Ich freue mich auf die ersten Nutzenbilanzen im BDVT.