

KMU-BERATER NEWS

Qualität in der Mittelstandsberatung

Die Tagungen der KMU-Berater:
www.tagungen.kmu-berater.de

20 Jahre erfolgreiche Arbeit für die Mittelstandsberatung



Am 5. September 1997 haben sich freie Beraterinnen und Berater aus dem Umfeld der Landesgewerbeförderungsstellen des nordrhein-westfälischen und des niedersächsischen Handwerks zusammengeschlossen und den heutigen Berufsverband „Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e. V.“ gegründet. Damit schufen sie sich einen institutionellen Rahmen für ihren Erfahrungsaustausch. Die Zusammenarbeit der selbstständigen Mittelstandsberater entwickelt sich seither überaus positiv. Im Laufe der Zeit wurden Fachgruppen gegründet, die sich intensiv mit speziellen Beratungsthemen befassen. In Regionalgruppen treffen sich die Mitglieder zum regelmäßigen Netzwerken. Jährlich veranstalten wir zwei bundesweite Tagungen mit hohen Teilnehmerzahlen, die auch für Nichtmitglieder sehr attraktiv sind, wie die Zahl der Gäste regelmäßig zeigt.

In dieser Ausgabe unserer „KMU-Berater News“ informieren wir über die Bandbreite unserer Aktivitäten. Viele Ergebnisse der Verbandsarbeit genießen Beachtung auch über unsere Branche hinaus, so zum Beispiel das KMU-Banken-Barometer oder unsere KFS-Standards für Sanierungsgutachten im Bereich kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU).

Besonderen Wert legen wir auf die Qualität der Beratung. Wir haben uns Beratungsgrundsätze gegeben, die für alle Verbandsmitglieder verbindlich sind. Jährlich fragen wir bei jedem Verbandsmitglied die Einhaltung unserer Beratungsgrundsätze ab, unter anderem die Pflicht zur Weiterbildung, und verlangen dafür Belege. Wer dem nicht nachkommt, kann nicht Mitglied des Verbands werden oder bleiben. Aufgrund dieser Regeln erkennt das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bei der Förderung von Beratungsprojekten die Mitgliedschaft in unserem Verband als ausreichenden Nachweis eines Qualitätsmanagementsystems im Beratungsunternehmen an.

Machen Sie sich selbst ein Bild von unserem Verband und seinem Nutzen für die Mitglieder wie deren Beratungskunden. Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre.

Ihr
Thomas Thier
Vorsitzender des Vorstandes

Die Fachgruppen – inhaltlicher Kern der Verbandsarbeit

Fast zwei Drittel unserer Mitglieder sind in einer oder mehreren der derzeit elf Fachgruppen im Verband aktiv. Das entspricht deutschlandweit 100 spezialisierten Beraterinnen und Beratern aus den Fachgruppen Gründungsberatung, Fördermittel, Finanzierung, Marketing & Vertrieb, Unternehmenssteuerung, Personal, Unternehmensbewertung, Sanierung, Unternehmensnachfolge, Bauwirtschaft, Hotellerie & Gastronomie.

In unseren Fachgruppen treffen sich die Mitglieder in der Regel dreimal im Jahr, um sich intensiv und vertrauensvoll fachlich weiterzuentwickeln. Sie setzen sich Ziele und realisieren Aktivitäten, die sie alleine nicht stemmen könnten. Gerade weil KMU-Berater oft Einzelkämpfer oder Beratungsunternehmen mit nur einer Hand voll Mitarbeitenden sind, verbinden die Fachgruppen unsere Mitglieder eng miteinander und gehören zu den Grundfesten des Verbandes. Fachthemen werden umfassend und tiefgründig erarbeitet, angrenzende Gebiete diskutiert und bewertet und externe

Know-how-Träger ergänzen die kontinuierliche fachliche Weiterentwicklung. Diese Zusammenarbeit ist wertvoll, hilfreich und unverzichtbar für eine qualifizierte Beratung. Einer der wichtigsten Punkte ist dabei der Erfahrungsaustausch, womit nicht das Erzählen von Geschichten gemeint ist, sondern der vertrauensvolle und intensive Austausch über gute und schlechte Erfahrungen. So berichten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, womit sie viel Erfolg hatten und teilen mit den Kollegen, was in einer Beratung nicht funktioniert hat. Reale aber anonymisierte Fälle werden dabei vorgestellt. Es wird heftig diskutiert und kritisch hinterfragt. Tipps und Tools werden erläutert, gemeinsam entwickelt und weitergegeben.

Die Fachgruppen sind autonom und geben sich nach den Grundsätzen des Verbandes ein eigenes Statut. Sie bestimmen selbst ihre Anforderungen an Mitglieder zur Aufnahme in die Fachgruppe. Jedes Mitglied in der Fachgruppe weiß, dass diese nur funktioniert auf der Basis von gegenseitigem Geben und Nehmen.



Präsentation der Fachgruppe Finanzierung-Rating auf der Herbstfachtagung 2017

Im Ergebnis wächst Vertrauen zu Kooperationen und Zusammenarbeit mit Kollegen entsprechend unserer Beratungsgrundsätze. Das Ziel: Den Kunden immer die beste Betreuung zu bieten. Alle Fachgruppen finden Sie unter www.fachgruppen.kmu-berater.de.

Joachim Berendt
Vorstandsressort Fachgruppen-Koordination



3 Fragen an:

Prof. Dr. Dietmar Fink

Professor Dr. Dietmar Fink ist Inhaber der Professur für Unternehmensberatung an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg und geschäftsführender Direktor der Wissenschaftlichen Gesellschaft für Management und Beratung (WGMB) in Bonn.

1. Der Wandel im Mittelstand beschleunigt sich weiter. Stichworte wie Digitalisierung, Disruption, Transformation und Agilität bestimmen die Diskussion. Gerade kleine und mittlere Unternehmen sind deshalb verunsichert. Was kann ein mittelständisches Unternehmen tun, um sich für die Digitalisierung zu rüsten?

Zunächst einmal: Ich bin überzeugt, dass kleine und mittlere Unternehmen (KMU) alle Chancen haben, sich auch im Zeichen der Digitalisierung erfolgreich aufzustellen. Etwa die Hälfte unserer Wertschöpfung in Deutschland ist wissensbasiert. Das sind sehr gute Voraussetzungen. Doch der Mittelstand selbst ist sich seiner Sache nicht sicher. Schlagworte wie Big Data, Analytics und Industrie 4.0 verunsichern viele Unternehmen. Sie fürchten Angriffe auf ihr traditionelles Geschäft durch neue Wettbewerber, denen man es zutraut, mit großen Datenmengen innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln, um sich zwischen dem klassischen Mittelstand und seinen Kunden als profitable Schnittstelle zu etablieren. Ein Patentrezept, um darauf zu reagieren, gibt es leider nicht.

Jedes Unternehmen muss seinen ganz eigenen Weg finden. In der Fertigungsindustrie stehen intelligente Verfahren und Objekte im Vordergrund. Im Handel ist es die digitale Differenzierung. Einfache Interaktionsangebote mithilfe von QR-Codes, Apps, Social Media und dergleichen müssen in eine konsequente Kontinuität in der physischen und der virtuellen Welt münden. Natürlich muss ein Mittelständler nicht jeden Trend der digitalen Transformation mitmachen. Aber er darf die wirklich wichtigen nicht verpassen. Wenn die Expertise im eigenen Betrieb nicht ausreicht, dann sollte man auf externe Fachleute zurückgreifen, die sowohl über fundierte Digitalisierungskompetenz als auch über ausgeprägtes Mittelstandswissen verfügen.

2. Wie sollten sich KMU-Berater auf diese Expertenrolle einstellen?

Natürlich ist der digitale Wandel ein Riesenthema für KMU-Berater. Man muss jedoch vorsichtig sein: Die technische Expertise, die für die Transformation erforderlich ist, darf man nicht unterschätzen. Technisch ist dies eine Sache für versierte Spezialisten. Ein traditionell aufgestellter Berater sollte es tunlichst vermeiden, als semi-kompetenter Alleskönner an der technischen Oberfläche mitzuserfen. Besser ist es, die eigenen Stärken so einzubringen, dass die technischen Möglichkeiten beim Kunden reibungslos ein- und umgesetzt werden können. Durch neue Geschäftsmodelle, angepasste Prozesse, einen kulturellen Wandel, geeignete Personalkonzepte, neue Kooperationspartner oder begleitendes Projektmanagement – also überall dort, wo KMU-Berater ihre traditionellen Stärken haben. Das bedeutet jedoch trotzdem einen hohen Aufwand, denn man muss auch für diese Leistungen bei den digitalen Möglichkeiten immer auf der Höhe der Zeit bleiben. Und man muss verstehen, was diese Entwicklungen für den speziellen Kontext kleiner und mittlerer Unternehmen bedeuten: für das Personalkonzept, für neue Kooperationen, für den Kapitalzugang. Da müssen KMU-Berater die Kultur des Mittelstands ebenso gut verstehen wie die fachliche Ebene. Und gerade hier können sie auf ihr größtes Asset bauen: ihr Verständnis für die Werte und die Mentalität von KMU. Das ermöglicht es ihnen, auf Augenhöhe mit dem Un-

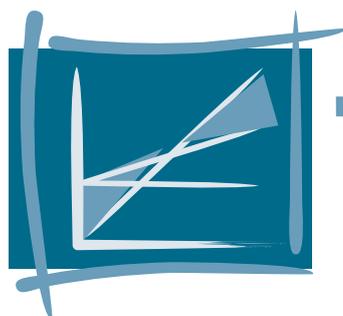
ternehmer zu kommunizieren. Denn Integrität, Loyalität, und Vertrauen spielen im Mittelstand auch in digitalen Zeiten eine viel bedeutsamere Rolle als in großen Konzernen.

3. Nicht nur die Kunden der Berater sind von der Digitalisierung betroffen. Auch die Berater selbst stehen vor neuen Herausforderungen. Was ändert sich für das Geschäft der Branche?

Das Geschäft der meisten Mittelstandsberater folgt ja, sehr vereinfacht gesagt, vier immer gleichen Schritten: Es werden Daten zusammengetragen, aus den Daten werden die notwendigen Erkenntnisse gewonnen, diese Erkenntnisse werden in konkrete Handlungsempfehlungen überführt, die dann gemeinsam mit dem Kunden umgesetzt werden. Das intellektuelle Kapital einer Beratung steckt vor allem im dritten Schritt, die meiste Arbeit steckt in den übrigen. Der dritte Schritt ist der margenträchtigste, die übrigen drei sind tendenziell eher Volumengeschäft mit eventuell geringeren Tagessätzen. Von der Digitalisierung sind die ersten drei Schritte betroffen: Viele Daten müssen heute nicht mehr aufwendig recherchiert werden, sie sind quasi auf Knopfdruck verfügbar. Die Tools zur Analyse werden immer effizienter, viele Arbeitsschritte lassen sich automatisieren. Beides führt dazu, dass das Volumengeschäft der Berater an Masse verliert. Zugleich stellt sich die Frage, wie sie ihr intellektuelles Kapital in Zukunft am Markt anbieten wollen. Weiterhin in Form klassischer Beratungsprojekte, oder vielleicht in Form einer maßgeschneiderten digitalen App, die der Kunde mit Daten von Drittanbietern hinterlegt und die ihm in Echtzeit die optimale Handlungsoption auswirft? Die älteren Partner warnen da schnell vor der Kannibalisierung des klassischen Geschäfts, die jüngeren sagen, es gibt gar keine andere Chance, denn die Welt entwickelt sich weiter und es wird ohnehin so kommen. Was indes auch und gerade in Zeiten der digitalen Transformation weiter steigt, ist der Umsetzungsanteil. Denn der lässt sich nicht weg-digitalisieren. Umsetzung bedeutet immer den Austausch von Mensch zu Mensch.

Professor Dr. Dietmar Fink

Anzeige



123geplant.de

Praxisorientierte Software zur Analyse, Planung
und Beratung kleiner und mittelständischer Unternehmen.



Der Bundesverband Die KMU-Berater kooperiert mit mehreren Organisationen und Initiativen und ergänzt so sein Angebot für seine Mitglieder.

Dazu gehören einerseits Kooperationen, die den fachlichen Austausch fördern, wie zum Beispiel mit dem BDVT e. V. (Der Berufsverband für Training, Beratung und Coaching), dem Bundesverband StrategieForum e. V. oder dem Bundesverband Mergers & Acquisitions e. V.

Andere Kooperationspartner unterstützen die Mitglieder unmittelbar bei der Ausübung ihrer Tätigkeit wie zum Beispiel das Finanzportal Compeon und die Deutsche Unternehmerbörse DUB.de, das Portal für Expansion und Unternehmensverkäufe.

In diese Reihe gehört auch unsere langjährige Kooperation mit der Oskar-Patzelt-Stiftung, die den renommierten „Großen Preis des Mittelstandes“ vergibt. Unsere Mitglieder nominieren ihre Kunden für diesen Preis oder fungieren als Servicestelle der Stiftung.

Seit diesem Jahr ist der Bundesverband Die KMU-Berater auch Partner der Offensive Mittelstand (OM) und für die Qualifizierung von OM-Beratern zugelassen. Wir sind Gründungsmitglied der „Stiftung Mittelstand Gesellschaft Verantwortung“, dem neuen Träger der Offensive Mittelstand.

Besonders hervorzuheben ist auch die intensive Kooperation mit dem NWB-Verlag, in dessen monatlicher Fachzeitschrift „NWB Betriebswirtschaftliche Beratung“ Mitglieder regelmäßig Beiträge veröffentlichen.

Wir freuen uns über die intensive Zusammenarbeit mit unseren Partnern und werden auch zukünftig gezielt weitere Partner identifizieren, mit denen eine Zusammenarbeit für beide Seiten Nutzen stiftet.

Thomas Thier
Vorsitzender des Vorstandes

Anzeige

NWB Betriebswirtschaftliche Beratung

Mit unseren Arbeitshilfen stimmen Ihre Zahlen – und die Ihrer Mandanten.



Über 10% Preisvorteil für Verbandsmitglieder!

Die perfekte Einheit:
NWB Betriebswirtschaftliche Beratung, gedruckt und fürs iPad. Inklusive NWB Datenbank für PC und Smartphone.

Ob Jahresabschlussanalyse, Finanzierung, Fördermittel, Kostenrechnung, Existenzgründung oder Sanierung: **NWB Betriebswirtschaftliche Beratung** bietet Ihnen **kompaktes und verständliches Beraterwissen** zu allen relevanten Themen der Betriebswirtschaft, speziell für die Beratung von KMU. Und die **passenden Berechnungsprogramme, Checklisten und Muster** sind gleich mit dabei!

- ▶ **Ideales Zusammenspiel** von Praxis-Beiträgen im Heft und den dazu passenden Arbeitshilfen in der Datenbank.
- ▶ Datenbank mit **80 praktischen Excel-Berechnungsprogrammen**, 130 Checklisten, vielen Mustervorlagen, Mandanten-Merkblättern u.v.m.
- ▶ Alles **von erfahrenen Beratern** entwickelt und in der Praxis bewährt!



Hier gratis testen: www.nwb.de/go/nwb-bb

nwb GUTE ANTWORT

Anzeige

DUB gratuliert dem Verband „DIE KMU-Berater“ und wünscht alles Gute für die kommenden 20 Jahre

Zum Jubiläum profitieren Verbandsmitglieder von Sonderkonditionen.

Nähere Informationen unter DUB.de/kmu-berater



DEUTSCHE UNTERNEHMERBÖRSE
DAS PORTAL FÜR UNTERNEHMER, GRÜNDER UND INVESTOREN

Weiterbildungen für KMU-Berater – passgenau und aus der Praxis

Für alle KMU-Beraterinnen und -Berater ist es selbstverständlich, ihre Kenntnisse und Methoden auf dem neuesten Stand zu halten. Die Pflicht zur regelmäßigen Weiterbildung und der jährliche Nachweis darüber gehören deshalb zu den für alle Mitglieder des Bundesverbands Die-KMU-Berater verbindlichen Beratungsgrundsätzen.

Die Weiterbildung kann durch die aktive Mitarbeit in einer der Fachgruppen des Verbands und / oder durch den Besuch von Seminaren und Trainings bei geeigneten Weiterbildungsinstitutionen erfolgen. Der Verband hat erkannt, dass die Angehörigen unseres Berufsstands eine strukturierte Aus- und Weiterbildungsmöglichkeit brauchen, die den speziellen Anforderungen einer KMU-gerechten und auf unseren Beratungsgrundsätzen basierenden Unternehmensberatung entsprechen.

Wir haben deshalb die KMU-Berater Akademie – www.kmu-berater-akademie.de – ins Leben gerufen. In Zusammenarbeit mit einem bewährten Bildungsträger für die operative Um-

setzung bieten wir ein attraktives, maßgeschneidertes Angebot:

- › Eine Berufsbild-orientierte Grundausbildung ermöglicht es gestandenen Führungspersonlichkeiten und Experten, den Beruf „KMU-Berater“ erfolgreich auszuüben.
- › Für fachliche Spezialisierungen bietet die Akademie das Fundament durch ihre Weiterbildungen zum „Zertifizierten Fachberater“ in verschiedenen Fachrichtungen.
- › Ergänzende Weiterbildungs- und Trainingsangebote dienen der Abrundung von Experten- und Methodenwissen.

Die Dozentinnen und Dozenten der Akademie sind fachlich bewanderte und praxiserfahrene Berufskolleginnen und -kollegen. Der Verband ist „Garant“ für die Qualität der Weiterbildungsmaßnahmen und stellt die Relevanz des Angebots für die Zielgruppe sicher.

Thomas Thier
Vorstandsressort Weiterbildung



Die Unternehmensseite der KMU-Berater auf XING[®]:
www.xing.com/companies/diekmu-berater-bundesverbandfreiberater.e.v.

Beratungsgrundsätze des Berufsverbands „Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e. V.“

Verabschiedet in der außerordentlichen Mitgliederversammlung am 17.11.2012.

Gemäß § 5 (2) der Satzung des Berufsverbands „Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e. V.“ halten die Mitglieder des Verbands die folgenden Beratungsgrundsätze ein:

1. Die Berater nehmen nur Beratungsaufträge an, für die sie qualifiziert sind.
2. Die Berater bilden sich regelmäßig weiter und nehmen mindestens einmal jährlich an einer Beraterschulung des Verbandes oder einer vergleichbaren Maßnahme eines anderen Bildungsträgers teil. Der Nachweis darüber wird jährlich dem Verband gegenüber erbracht.
3. Die Berater schließen eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Unternehmensberater ab. Der Nachweis darüber wird jährlich dem Verband gegenüber erbracht.
4. Die Berater arbeiten auf der Basis eines angemessenen Qualitätsstandards. Der Nachweis darüber wird jährlich dem Verband gegenüber erbracht. Der Nachweis kann erbracht werden entweder durch eine externe Zertifizierung (zum Beispiel nach ISO DIN EN 9001) oder durch einen Eigennachweis mit Beschreibung der angewendeten Qualitätsstandards (zum Beispiel gemäß dem „Leitfaden zur Erstellung eines eigenen Qualitätsnachweises“ des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle).
5. Die Beratung ist unabhängig und objektiv.
6. Die Berater beachten die Vertraulichkeit der Geschäftsinformationen ihrer Kunden.

7. Die Beratung entspricht den gesicherten Erkenntnissen der Branche und den Bedürfnissen des Kunden.
8. Die Beratung erfolgt auf der Grundlage transparenter Auftragsinhalte und angemessener Kosten.
9. Der Kunde erhält auf Wunsch mit der Endabrechnung einen Beratungsbericht, der in einer für den Kunden nachvollziehbaren und schlüssigen Form die Beratungsergebnisse enthält.

Anzeige

BERENDT & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG



*Auch lieber ein robustes Unternehmen?
Krisenfest, zukunftssicher,
von Investoren umworben?*

Wir kennen den Weg.

www.berendt-partner.de

Checkliste Fördermittel: Was für Ihr Unternehmen geht!

Die Stärkung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) ist ein wichtiges Anliegen der Wirtschaftspolitik. Zur Kompensation der größtenbedingten Nachteile von KMU gegenüber Großunternehmen gibt es ein umfangreiches Förderangebot für diese Zielgruppe. Doch welches Programm passt zu welchem Unternehmen mit welchem Vorhaben?

Die Fachgruppe Fördermittelberatung der KMU-Berater (www.foerdermittel.kmu-berater.de) hat für diese Fragestellung eine Checkliste für alle Verbandsmitglieder entwickelt. Die mit dem Kunden ausgefüllte Checkliste können KMU-Beraterinnen und -Berater an die Fachgruppe weitergeben, um von deren Mitgliedern konkrete Hinweise zu Fördermöglichkeiten und zum weiteren Vorgehen zu erhalten.

Der bunte Strauß aus Fördermitteln umfasst einerseits Darlehensprogramme der KfW-Mittelstandsbank des Bundes wie der Landesförderbanken, die zinsverbilligt und teilweise mit Haftungsfreistellung und tilgungsfreien Anlaufjahren ausgestattet sind. Andererseits gibt es von Bund und Ländern nicht rückzahlbare (sogenannte verlorene) Zuschüsse, die je nach Projekt und Thema einige hundert bis zu mehrere 100.000 Euro betragen können. Die Richtlinien und damit die Voraussetzungen für eine Förderung sowie der Nachweis der Verwendung sind jedoch höchst unterschiedlich gestaltet.

Typische Anlässe für Fördermittel sind zum Beispiel Investitionen, Einstellen von Mitarbeitern, Digitalisierungs- und Innovationsprojekte. Außerdem gibt es Fachprogramme zum Beispiel in den Bereichen Energie, Umwelt, Ernährung, Kultur, Medien, Gesundheit, Bau usw., die an übergeordneten gesellschaftlichen Zielen ausgerichtet sind.

Die Vielfalt der Möglichkeiten ist sowohl für Unternehmen wie für ihre Beraterinnen und Berater eine Herausforderung. Die Zusammenarbeit im Bundesverband Die KMU-Berater kommt daher den Mitgliedern und ihren Kunden zugute.

Dr. Michael Hohmann
Fachgruppe Fördermittelberatung

Wir verstehen unser Handwerk.

Beratung und Coaching für das produzierende Gewerbe.



GILLHAUS
BERATUNG

Gillhaus Unternehmensberatung
Nebbsallee 6 - 26316 Varel
Telefon: 0 44 51 - 91 40 -0
www.gillhaus-beratung.de

SEIT 2000
Mitglied im Verband
DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.



„Der gemeinsame hohe Anspruch an
Qualität, Qualifikation und Weiterbildung
macht den Verband so wertvoll.“

Der fachliche Austausch findet dann
automatisch auf einer angenehmen Ebene statt.

KMU-Berater Christoph Blom

Der Berufsverband als Nutzenstifter für seine Mitglieder

Unser Verband ist ein Dienstleister, dessen Hauptaufgabe darin besteht, seine Mitglieder in der Erbringung ihrer Beratungsleistung zu unterstützen – von Marketing und Akquise über Fortbildungsangebote bis hin zu Kooperationen. Dieses Dienstleistungsangebot schafft den Nutzen, der Beraterinnen und Berater mittelständischer Unternehmen motiviert, sich unserem Verband anzuschließen.

Dabei ist es unser Anspruch, unseren Mitgliedern signifikante Wettbewerbsvorteile gegenüber anderen Beraterinnen und Beratern zu verschaffen. Sich selber in die Verbandsarbeit einzubringen und so das Dienstleistungsangebot unseres Verbandes mit zu gestalten ist ein attraktives Angebot, das im Verband intensiv gelebt wird.

Unsere derzeit 160 Mitglieder decken eine breite Palette von Beratungs- und Bran-

chen-Schwerpunkten ab. Auch der berufliche Hintergrund, auf dem die Beratungsangebote aufbauen, ist sehr unterschiedlich. Deshalb ist der Nutzen, den die Mitgliedschaft in unserem Verband stiftet, individuell zu betrachten. Die Basis dieser Betrachtung bilden die nachfolgenden vier Nutzendimensionen:

1. Verbesserung der Beratungsleistung durch Fortbildung und Kompetenzaufbau
2. Suche nach Austausch und Kontakten („Netzwerken“)
3. Erweiterung des eigenen Beratungsangebotes durch Kooperationen
4. Unterstützung der eigenen Beratungsleistung durch flankierende Dienstleistungen des Verbandes

Diese Nutzendimensionen bilden – in individuell unterschiedlicher Gewichtung und Ausgestaltung – die Motive für eine Mitgliedschaft

in unserem Berufsverband. Hieran orientiert sich unser Dienstleistungsangebot, wie es in dieser Ausgabe der KMU-Berater News dargestellt wird.

Gleichzeitig profitieren die Kunden unserer Mitglieder oft ganz direkt von dem Nutzen, den der Verband „ihrer“ Beraterin oder „ihrem“ Berater bietet.

Martin Janssen
Vorstandsressort
Mitgliedergewinnung und -bindung



Nutzen durch Austausch –
XING - Gruppe KMU-Beratung:
[www.xing.com/net/pri9ac4bex/
kmu-beratung/](http://www.xing.com/net/pri9ac4bex/kmu-beratung/)

Krisencheck – Erfahrungswissen für Unternehmer, die es auch bleiben wollen

Unternehmenskrisen entstehen meistens langsam und führen irgendwann in die Insolvenz, sofern die frühzeitigen Krisensignale nicht beachtet und beseitigt werden.

Bei inhabergeführten Unternehmen ist damit auch das private Vermögen gefährdet. Denn mit diesem haften die Inhaber für die Verbindlichkeiten des Unternehmens, zum Beispiel wegen der Rechtsform oder über Bürgschaften für die Kreditgeber. Das private Vermögen ist damit vom Fortbestand des Unternehmens abhängig. Unternehmenskrisen weiten sich daher schnell zu Familienkrisen aus.

Wer einmal eine Krise erfolgreich bewältigt hat, hat eventuell schmerzvoll erfahren, dass langes Warten die falsche Handlungsoption ist. Doch wie erkennen Unternehmerinnen und Unternehmer frühzeitig die Warnsignale? Die Fachgruppe Sanierung hat einen Krisen-

check für eine erste Standortbestimmung entwickelt, der die Kernfrage beantwortet: Wie steht mein Unternehmen wirtschaftlich da? Basis sind die langjährigen Beratungserfahrungen der Mitglieder der Fachgruppe.

Der Krisencheck umfasst 17 Fragen, die entweder mit Nein oder Ja zu beantworten sind. Die Fragen betreffen die Bereiche Kommunikation, Marktentwicklung, Ertragsentwicklung und Liquiditätsentwicklung/Zahlungsfähigkeit. Nach Beantwortung aller Fragen erhalten Nutzer direkt eine Auswertung zur wirtschaftlichen Standortbestimmung des Unternehmens. Diese Auswertung zeigt unmittelbar erste Handlungsoptionen auf.

Die eingegebenen Daten werden nicht gespeichert oder zu weiteren Zwecken verwendet. Die Anonymität des Unternehmens im Rahmen dieses Checks ist gewährleistet.

Diesen Krisencheck können Unternehmen immer wiederholen, etwa als jährliche Routine im Rahmen der Erstellung des Jahresabschlusses. Eine Einschätzung aus verschiedenen Blickwinkeln erhalten Unternehmen, wenn nicht nur Chefin oder Chef, sondern auch die Mitglieder der Führungsebene den Krisencheck unabhängig voneinander nutzen und sich dann zu den Unterschieden in ihren Einschätzungen austauschen. Auch ein externer Partner wie Steuer- oder begleitender Unternehmensberater können eine ergänzende Beurteilung auf diesem Wege abgeben.

Der Krisencheck steht im Internet zur Verfügung unter www.krisencheck.kmu-berater-sanierung.de.

Olaf Marticke
Leiter Fachgruppe Sanierung

Zukunft der KMU-Beratung

Aktuelle gesellschaftliche Themen wie die Digitalisierung und die Veränderungen in der Arbeitswelt beeinflussen auch die Anforderungen an die Beratung von KMU. Diesen Fragen gehen wir im Vorstandressort „Zukunft der KMU-Beratung“ nach, das wir 2015 eingerichtet haben.

Basis unserer Zukunftsarbeit sind Umfragen unter Beraterinnen und Beratern, in denen wir untersuchen, welche Konsequenzen Veränderungsprozesse für die eigene Beratungsarbeit und für die Zukunft der Kunden haben werden.

Im Frühjahr 2016 zeigten zum Beispiel die Ergebnisse unserer Umfrage „KMU-Berater-

monitor Digitalisierung“, dass dieses Thema absolut präsent ist und als positive Herausforderung erlebt wird – und dass es noch viel zu tun gibt (www.digitalisierung.kmu-berater.de). In der Folge arbeiten wir in einer offenen Arbeitsgruppe an einem Leitfaden für die KMU-Beratung in der digitalen Transformation. Das Projekt soll im Februar 2018 abgeschlossen werden. Wir erproben damit gleichzeitig neben den Regional- und Fachgruppen eine neue Form der Zusammenarbeit: zeitlich befristet und offen für Interessenten des Verbandes.

Auch unsere Herbstfachtagung 2016 widmeten wir diesem Thema unter dem Motto „KMU-Berater – digital.innovativ.erfolgreich“.

Die Tagung stieß auf großes Interesse und eine sehr positive Resonanz. Ein kurzer Rückblick findet sich unter www.tagungen.kmu-berater.de.

Auch verbandsintern arbeiten wir daran, Werkzeuge der Digitalisierung für eine effektivere Verbandsarbeit zu nutzen. Fachlich profilierte Mitglieder unterstützen die Verbandsgeschäftsstelle dabei.

Dr. Angelika Kolb-Telieps
Vorstandressort Zukunft der KMU-Beratung

Anzeige



www.BERATUNG-MIT-ERFOLG.DE

Sie sind professioneller KMU-Berater und möchten Ihre Kunden noch erfolgreicher machen? Dann vertrauen Sie der UP-Methode:

- ✓ Erprobte KMU-Beratungssystematik
- ✓ Technisch ausgereiftes System
- ✓ Faires Lizenz-Modell
- ✓ Intensive Einarbeitung
- ✓ Aktive Akquise-Unterstützung
- ✓ Dokumentierte Prozesse
- ✓ Freie Kundenbeziehung

Vereinbaren Sie Ihr persönliches Info-Gespräch: www.beratung-mit-erfolg.de

Bereits 100 Unternehmen arbeiten mit der UP-Methode und wir suchen weitere Berater um gemeinsam zu wachsen

DEKRA STÄRKE GEWISSEN 90 TAGE

Verbandsmarketing – Mitglieder in ihrem Markt unterstützen

Verbandsmarketing soll den Verband bekanntmachen – klar. Die Wahrnehmung des Verbandes in der Öffentlichkeit wiederum ist die Basis, auf der die Mitglieder in ihren Märkten ihre Verbandsmitgliedschaft als Unterscheidungsmerkmal aktiv nutzen können.

Da unsere Mitglieder als Einzelberater oder -berater Sie sowie in kleinen Beratungsgesellschaften in ihren Märkten agieren, bekommt die Zugehörigkeit zu einem starken Netzwerk eine besondere Bedeutung für ihre Marktstellung. Denn die Beratungskunden erwarten heute nicht nur perfekte Einzelleistungen, sondern Vernetzung und den Blick über den fachlichen Tellerrand.

Das „Marketing- und CI-Handbuch“ des Verbandes dient den Mitgliedern als Grundlage: Welche Elemente der Verbands-CI als Dokumentation meiner Mitgliedschaft kann und sollte ich in welcher Form nutzen?

Auf dieser Grundlage können die Mitglieder aufbauen und die weiteren Aktivitäten des Ver-

bandes im eigenen Marketing einsetzen:

- Die vierteljährlichen „KMU-Berater News“ – www.berater-news.kmu-berater.de – transportieren jeweils ein Thema der Unternehmensführung mit praktischen Beispielen und Methoden-Hinweisen. Wer diese als eigenen „Newsletter“ oder gezielt an Kontakte oder via Internetauftritt weitergibt, unterstreicht seine Vernetzung und die daraus resultierende Kompetenz-Breite.
- Dies gilt genauso für die regelmäßigen Pressemitteilungen des Verbandes (www.presse.kmu-berater.de).
- Weitere Verbandsaktivitäten wie zum Beispiel das KMU-Banken-Barometer (siehe unten) eignen sich ebenso zur Information der eigenen Unternehmenskontakte: Mitglieder zeigen damit Präsenz und stiften ihren Unternehmen einen Zusatznutzen.

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, die eigene Kompetenz mit Beiträgen auf der Internet-



seite des Verbandes im Rahmen der Wissensdatenbank – www.wissen.kmu-berater.de – und der Praxisfälle – www.praxisfaelle.kmu-berater.de – darzustellen.

Carl-Dietrich Sander
Vorstandsressort Verbandsmarketing

Finanzierungs- und Banken-Situation aktiv gestalten

KMU-Banken-Barometer 2017
Selbstcheck und Umfrage zu Ihren Erfahrungen im Geschäftsverkehr mit Ihrer/n Hausbank/en

Bitte nehmen Sie sich 5 Minuten Zeit für die Teilnahme am KMU-Banken-Barometer. Bitte kreuzen Sie einfach das jeweilige Antwortfeld an, das Ihren Erfahrungen am besten entspricht – hier im Formular oder unter www.banken-barometer.kmu-berater.de. Vielen Dank!

Rückgabefrist bis zum 9. Juni 2017

Mitarbeiterzahl unseres Unternehmens:	bis 40	41 bis 100	über 100
Unsere Hausbanken/Sparkassen sind:	<input type="checkbox"/> (Bitte ankreuzen)	<input type="checkbox"/> (Bitte ankreuzen)	<input type="checkbox"/> (Bitte ankreuzen)
	Sparkassen	Darlehensinstituten	andere Banken

Thesen zum Thema	trifft voll zu	trifft überwiegend zu	trifft weder zu noch nicht zu	trifft nicht zu
1. Wir haben regelmäßigen Kontakt mit einem festen Ansprechpartner, der unser Geschäft kennt.	Zusammenarbeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Unsere Bank berät/beruht uns bei der Unternehmensfinanzierung klar und objektiv.	Beratungsqualität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Wir haben eine klare Finanzierungsstrategie, die unsere Bank miteilt.	Finanzierungsstrategie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Über die Spielregeln der Kreditvergabe informiert uns unsere Bank offen.	Kommunikation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Unsere Bank erklärt uns unsere Ratings und gibt Optimierungshinweise.	Rating	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Unser Kreditplanraum bei unserer Bank ist definiert/transparent.	Finanzierungsmöglichkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Basal ist sind unsere Finanzierungsmöglichkeiten nicht einsehbar.	Bankenregulierung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Unsere Bank bietet uns öffentliche Förderkredite an.	Förderkredite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Bei Finanzierungen spielen Sicherheiten nicht die entscheidende Rolle.	Sicherheiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Wir sind bei der Unternehmensfinanzierung von unserer Bank unabhängig.	Unabhängigkeit von Banken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Schwerpunktthema 2017: Finanzierung über das Internet

Können Sie die Finanzierungs-Alternativen im Internet?	Bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein	Bitte, welche Option?
Können Sie sich vorstellen, Kredite bei einer Internetplattform/Unternehmensbank aufzunehmen?	Bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/> Ja, habe ich bereits mit verwendet	<input type="checkbox"/> Überwiegend nicht	<input type="checkbox"/> Bitte mit nicht teilen

Sie möchten über die Ergebnisse informiert werden? Dann geben Sie bitte Ihre Adressdaten an.

Firma: _____ Straße: _____ PLZ/Ort: _____
 Ansprechpartner/in: _____ Telefon: _____ E-Mail: _____

www.kmu-berater.de © Die KMU-Berater – Bundesverband Freier Berater e.V. | Ansprechpartner: Fachgruppe Finanzierung-Rating | 0201-2211-1000 | Fax: 0201-2211-1010 | E-Mail: info@kmu-berater.de | www.kmu-berater.de | 0201-2211-10117

ge gehen zurück. Das wird ihre Risikopolitik in Richtung „Vorsicht“ beeinflussen.

- Im Internet – und nicht nur dort – entstehen neue Finanzierungsangebote, die Unternehmen zunehmend kennen und ausprobieren.

Diese Entwicklungen und die Beratungserfahrungen dazu werden in der Fachgruppe Finanzierung-Rating der KMU-Berater immer wieder diskutiert. Das Ergebnis ist ernüchternd: Unternehmen widmen dem Themenkreis Liquidität und Finanzierung sehr oft erst dann intensivere Aufmerksamkeit, wenn der Liquiditätenspass bereits vor der Tür steht.

Die Fachgruppe hat daher einen Selbst-Check zur Finanzierungs- und Banken-Situation von KMU entwickelt, das „KMU-Banken-Barometer“ (www.banken-barometer.kmu-berater.de). Seit 2014 bieten wir diesen Selbst-Check jährlich in einem Aktionszeitraum als Online-Werkzeug an: Die Unternehmen bewerten ihre Situation auf der Basis von zehn Standardaussagen und können so auch Veränderungen im Zeitablauf betrachten. Außerdem gibt es jedes Jahr ein Spezialthema mit zwei Zusatz-Aussagen. In diesem Jahr wurden Finanzierungen über das Internet thematisiert.

Die Unternehmen erhalten zu „ihren“ zehn Standardaussagen direkt eine Bewertung aus Beratersicht mit ersten Handlungsimpulsen. Sie können diese und ihre Antworten ausdrucken und so zur weiteren Arbeit nutzen – vor allem, um Aktivitäten zur Verbesserung der eigenen Situation abzuleiten und umzusetzen.

Die Aussagen der Unternehmen fließen anonym in einen Datenpool ein, so dass wir die Ergebnisse aller teilnehmenden Unternehmen aggregiert auswerten können: siehe zuletzt unter www.banken-barometer-2017.kmu-berater.de. Diese Ergebnisse stellen keine repräsentative Umfrage dar, werfen aber ein Schlaglicht auf die Finanzierungssituation von KMU. Dabei zeigt sich, dass die Unternehmen – speziell diejenigen mit weniger als 40 Mitarbeitenden – ihre Finanzierungs- und Banken-Situation im Zeitverlauf zunehmend skeptischer einschätzen.

Das KMU-Banken-Barometer werden wir auch 2018 den Unternehmen wieder anbieten.

Bernd Tovar
Fachgruppe Finanzierung-Rating

Sanierungsgutachten für KMU – eine besondere Herausforderung

Wenn ein Unternehmen in eine existenzbedrohende Krise gerät, ist guter Rat meist teuer. Dies ist wörtlich gemeint: Denn die Kreditgeber verlangen dann meistens ein Sanierungsgutachten, um ihre Entscheidung über eine Beibehaltung der vorhandenen Kredite oder gar über ergänzende Sanierungskredite mit externem Sanierungssachverständigen unterlegen zu können.

Dabei verweisen Banken, Sparkassen und andere Finanzdienstleister in der Regel auf den Standard des Instituts der Wirtschaftsprüfer für Sanierungsgutachten (IdW S6). Die in diesem Standard zusammengestellten Grundlagen und Regeln sind auf große Unternehmen abgestellt. Damit werden diese Gutachten erstens sehr umfangreich und zweitens teuer.

Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ist ein Sanierungsgutachten nach diesem

Muster daher oft „überdimensioniert“. Außerdem werden spezifische Krisen-Aspekte von KMU in diesem Standard gar nicht erfasst. Das gilt zum Beispiel für die persönliche Haftung der Unternehmerin oder des Unternehmers über die Rechtsform oder über den Kreditgebern gegebene Bürgschaften. Damit bleibt das Privatvermögen im IdW S6 außen vor – für KMU in den allermeisten Fällen aber ein zentraler Baustein jeder Sanierungsstrategie.

Vor diesem Hintergrund hat die Fachgruppe Sanierung im Bundesverband Die KMU-Berater Standards für Sanierungsgutachten für KMU entwickelt: Diese „Richtlinien zur Erstellung von Sanierungsgutachten für KMU der Fachgruppe Sanierung (KFS)“ (www.kfs-standards.kmu-berater-sanierung.de) gründen auf den umfassenden Beratungserfahrungen der Fachgruppenmitglieder. Sie

beschreiben die persönlichen Anforderungen an einen Sanierungsberater, Prinzipien der Auftragserteilung, qualitative Anforderungen an ein Sanierungsgutachten, Anforderungen an die Dokumentation und stellen eine Mustergliederung für ein Sanierungsgutachten auf.

Mittlerweile akzeptieren viele Kreditinstitute und Finanzdienstleister Sanierungsgutachten nach KFS-Standard für ihre kleineren und mittleren Firmenkunden, weil sie deren Praxisnähe und Qualität erkannt haben.

Um die Anforderungen an Sanierungsberater für KMU weiter zu präzisieren, hat die Fachgruppe Sanierung auch ein „Berufsbild für KMU-Sanierungsberater“ entwickelt (siehe Seite 10).

Stefan Lang
Stv. Leiter Fachgruppe Sanierung

Regionalgruppen – Starke Netzwerke vor Ort

Wie erreicht ein Verband beziehungsweise eine deutschlandweit agierende Organisation regionale Vernetzung und Positionierung? Im Bundesverband Die KMU-Berater haben wir mit den Regionalgruppen dafür eine Basis geschaffen:

- Die Regionalgruppen geben unseren Mitgliedern eine „regionale Heimat“ und schaffen Möglichkeiten zum fachlichen sowie persönlichen Austausch als Basis für eine weitergehende Zusammenarbeit über die eigenen Beratungsschwerpunkte hinaus bis hin zu gemeinsamen Beratungsprojekten. So bündeln wir die vielschichtigen Kompetenzen unserer Mitglieder für den Mittelstand.
- Die Regionalgruppen sind Anlaufpunkte für Beraterinnen und Berater sowie Institutionen des Mittelstandes, um den Verband und die Zusammenarbeit im Verband kennen zu lernen.
- Die Leiterinnen und Leiter der Regionalgruppen sind Ansprechpartner für Kammern, Innungen, Verbände, Kreditinstitute, Wirtschaftsförderungen und andere Mittelstandsinstitutionen in der Region, die den Verband kennen lernen oder bestehende Kontakte vertiefen möchten.

Zwei- bis dreimal im Jahr laden die Leiterinnen und Leiter die Mitglieder und die Kontakte aus unserer Interessentendatei zu den Treffen der Regionalgruppen ein. Diese Treffen geben die Möglichkeit zu intensivem Austausch untereinander und beinhalten in der Regel zwei bis drei fachliche Themen, die verschiedene Aspekte der Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen abdecken. Referentinnen und Referenten sind dabei sowohl Mitglieder des Verbandes wie auch Externe. Außerdem wird über aktuelle Aktivitäten des Verbandes informiert.

Unsere sechs Regionalgruppen finden Sie im Internet unter www.regionen.kmu-berater.de.

Jan Brandt
Vorstandsressort Regionalgruppenarbeit

Anzeige

**BIS ZU 2.500 € PROVISION
PRO FALL MIT LENDICO
ERWIRTSCHAFTEN!**



Erweitern Sie Ihren Service mit dem Lendico Firmenkredit
- der digitalen Alternative zur Hausbank.

Ihre Vorteile

- Entscheidung in 48 h
- Attraktive Provision
- Unkomplizierter Antrag

Ihr persönlicher Ansprechpartner
Frank Nickel
frank.nickel@lendico.de
030 / 398 20 52 75

 **Lendico**

www.lendico.de

Unterstützung für KMU: Ratingnoten einschätzen und vergleichen

Seit vielen Jahren steht das jährliche Rating der Banken und Sparkassen zur Bonität ihrer Firmenkunden im Zentrum der Kreditentscheidungen. Leider kennen viele Unternehmen die eigene Ratingnote nicht und können damit ihre Verhandlungsposition nicht realistisch einschätzen.

Die Kommunikation über das Ratingergebnis muss aus Beratersicht dringend ausgebaut werden. Denn auch die KMU, die ihre Ratingnote kennen, stehen häufig vor einem Rätsel etwa mit der Frage: Warum ratet mich meine Sparkasse in diesem Jahr mit „10“ nach einer „8“ im Vorjahr und was bedeutet dies für die weitere Kreditbereitschaft meiner Sparkasse?

Die Mitglieder der Fachgruppe Finanzierung-Rating der KMU-Berater (www.finanzierung.kmu-berater.de) kennen dieses Problem aus sehr vielen Beratungsfällen. Daher haben sie aufbauend auf ihren Beratungserfahrungen eine **Vergleichsübersicht der Ratingnoten** erarbeitet: Die Noten der Ratingsysteme verschiedener Banken werden gegenübergestellt und übersichtlich einer von sieben „Ratingstufen“ zugeordnet. Für diese Ratingstufen beschreiben die KMU-Berater plastisch und für Unternehmen nachvollziehbar,

1. welche Bedeutung die Ratingnote für die weitere Kreditbereitschaft ihrer Banken hat,
2. wie die Verhandlungsposition des Unternehmens zum Beispiel mit Blick auf Zinskonditionen und Sicherheiten einzuschätzen ist,
3. welche Maßnahmen im Umgang mit der Hausbank sowie zur Verbesserung der Verhandlungsposition empfohlen werden.

Die Verlautbarung erhöht auf diese Weise nicht nur die Transparenz der unterschiedlichen Ratingnotensysteme, sondern fördert auch den Ratingdialog zwischen Unternehmen und Hausbank. Die Übersicht kann heruntergeladen werden unter www.ratingnoten.kmu-berater.de.

Christoph Rasche
Stv. Leiter Fachgruppe Finanzierung-Rating

Erfolg ist die Gratwanderung zwischen eingesetzten Mitteln und erzieltm Ergebnis.

Organisationsberatung
Management- und

Wir kümmern uns.
NEEB Management- und Organisationsberatung

- sichere Prozesse
- Qualitäts-, Umwelt-, Arbeitssicherheitsmanagement

NEEB

Seit 2004
Mitglied im Verband
DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Am Freistein 76 | 40822 Mettmann
Tel.: 0 21 04 - 80 93 40 | info@neeb-org.de | www.neeb-org.de



„Ich habe mich für die Mitgliedschaft im Bundesverband Die KMU-Berater entschieden, weil die kompetente Beratung der Unternehmer im Vordergrund steht und ich gerne Erfahrungen in Netzwerken austausche.“

KMU-Beraterin Dagmar Lang

Berufsbild KMU-Sanierungsberater – klare Anforderungen für eine Ausnahmesituation

Für Unternehmerinnen und Unternehmer und ihre Mannschaften ist eine Krisen- oder gar Sanierungs-Situation immer eine Extremsituation. Daher benötigen sie häufig externe Unterstützung durch einen Sanierungsberater.

Gerade weil es sich um einen unternehmerischen Ausnahmefall handelt, sind die Anforderungen an Sanierungsberaterinnen und -berater hoch. Sie müssen sehr schnell die wesentlichen Unternehmensdaten erfassen und Schritte für eine Unternehmenssanierung einleiten oder aber auch die Insolvenzreife feststellen.

Vor dem Hintergrund der vielfältigen Anforderungen, die sowohl das fachliche Wissen aber auch die Persönlichkeit umfassen, hat sich die

Fachgruppe Sanierung des Bundesverbandes Die KMU-Berater vor fünf Jahren entschlossen, mit einem Berufsbild Maßstäbe für die Handelnden in der Sanierungsberatung zu erarbeiten.

Im Berufsbild werden die persönlichen Voraussetzungen, die an Sanierungsberaterinnen und -berater gestellt werden, beschrieben, sowie die Prinzipien, nach denen eine Sanierungsberatung durchzuführen ist, definiert.

Ziel ist es, Unternehmerinnen und Unternehmern eine klare Definition zu geben, was sie in ihrer Ausnahmesituation von Beraterinnen und Beratern erwarten können. Gleichzeitig werden auch aus Beratersicht „Leitplanken“ eingezeichnet: Was müssen diese leisten und welche Grenzen sind gegebenenfalls zu be-

achten. Dadurch wird Position und Rolle der Beraterinnen und Berater umfassend umschrieben. Dies führt zu einer klaren Abgrenzung, was Sanierungsberatung für den Kunden leisten kann und muss.

Die Mitglieder der Fachgruppe Sanierung haben sich verpflichtet, sich am Berufsbild des KMU-Sanierungsberaters zu orientieren und die dort definierten Grundsätze einzuhalten.

Das Berufsbild ist im Internet unter www.berufsbild.kmu-berater-sanierung.de zu finden.

Werner Broeckmann
Fachgruppe Sanierung

Die Tagungen der KMU-Berater: Wissen erweitern – Vernetzen – Austauschen



Diese drei Imperative zeichnen seit nunmehr 20 Jahren die jeweils zwei Fachtagungen unseres Verbandes aus. Rund 100 Mitglieder, Gäste und Aussteller treffen sich im Frühjahr und im Herbst, um Zukunftsthemen der KMU-Beratung zu diskutieren.

Auf jeder Tagung steht ein Schwerpunktthema im Mittelpunkt. Der Themenbogen ist dabei weit gespannt. Die Themen der letzten vier Jahre verdeutlichen dies:

- › Frühjahrstagung 2014 „Erfolgreiche Kundengewinnung für Berater“
- › Herbstfachtagung 2014 „KMU-Beratung 2030“
- › Frühjahrstagung 2015 „Der Beratungskunde: Ein unbekanntes Wesen?“
- › Herbstfachtagung 2015 „Kooperationen: Zukunftssicherung für Unternehmen und Berater“
- › Frühjahrstagung 2016 „Der KMU-Berater und sein rechtliches Umfeld“
- › Herbstfachtagung 2016 „KMU-Berater – digital.innovativ.erfolgreich“
- › Frühjahrstagung 2017 „Unternehmensfinanzierung als Zukunftssicherung“
- › Herbstfachtagung 2017 „Neue Geschäftsfelder und Methoden in der KMU-Beratung“

Der Frühjahrstagung geht jeweils am Freitagvormittag die Mitgliederversammlung des Verbandes voraus, so dass die Tagung erst am Mittag beginnt und am Samstag mit einem Mittagessen abschließt. Die Herbstfachtagung dagegen beginnt bereits am Freitagvormittag und gibt so dem Austausch noch mehr Raum.

Auch die Formate der Tagungen unterscheiden sich immer wieder. Wir streben einen Methoden-Mix zwischen Vorträgen, Workshops und weiteren interaktiven Formaten an. So haben wir das Thema „KMU-Beratung 2030“ komplett im Format des Open-Space bearbeitet. Die Frage nach dem „unbekannten Wesen Kunde“ wurden von Mitgliedern und ihren Kunden in gemeinsamen Präsentationen beantwortet.

Der Freitagabend steht ganz im Zeichen des Austausches. Zum Abendessen verlosen wir die Plätze an den Tischen, damit sich auch Mitglieder und Gäste kennenlernen, die sonst keine Berührungspunkte haben. Je nach Ort der Tagung nutzen wir Veranstaltungsorte außerhalb des Hotels wie zum Beispiel ein Rheinschiff oder jetzt zum 20jährigen Jubiläum die Straßenbahnwelt in Stuttgart als sehr stimmungsvolles Ambiente.

Einen Überblick über unsere Tagungen einschließlich jeweils eines kurzen Rückblicks auf die letzten Termine finden Sie unter www.tagungen.kmu-berater.de.



„Mit Kollegen aus dem Verband

habe ich schon tragfähige

Kooperationen gestaltet.

Hier macht es Spaß,

gemeinsam(e) Geschäfte zu entwickeln,

voran zu treiben und die Früchte zu ernten.“

KMU-Berater Matthias Brems

Alle unsere Veranstaltungen im Überblick:

- › Fachgruppen
- › Regionalgruppen
- › Tagungen
- › KMU-Berater Akademie

www.termine.kmu-berater.de



Anzeige

hmd
SOFTWARE
KOMPETENZ IN ZAHLEN.

**Sie wünschen sich »mehr«
von Ihrer Software?**

Standards sind heute nicht mehr genug. Was Software heute braucht, ist mehr Innovation in den Abläufen, mehr Automatisierung und Arbeitserleichterung, mehr Digitalisierung und Organisation.

**Bei hmd finden Sie das gewisse »mehr«.
Und eine komplette Softwarelösung für
KMU-Berater.**

www.hmd-software.com



Autoren dieser Ausgabe



Joachim Berendt



Dr. Michael Hohmann



Martin Janssen



Olaf Marticke



Dr. Angelika Kolb-Telieps



Carl-Dietrich Sander



Bernd Tovar



Stefan Lang



Jan Brandt



Christoph Rasche



Werner Broeckmann



Termine

Fachgruppen

- 29.11.2017 Fachgruppe Unternehmensnachfolge in Kassel
- 05.12.2017 Fachgruppe Marketing & Vertrieb in Fulda
- 28.02.2018 Fachgruppe Hotellerie & Gastronomie in Hannover

Regionalgruppen

- 01.12.2017 Regionalgruppe Ost in Luckenwalde
- 08.12.2017 Regionalgruppe Südost in München

Verbandstermine

- 16.03.2018 Mitgliederversammlung in Frankfurt am Main
- 16. + 17.03.2018 Frühjahrstagung „Internationalisierung in der KMU-Beratung“ in Frankfurt am Main

KMU-Berater Akademie

- 12.12.2017 Liquidität und Finanzierung sichern, Beratungsaufgabe und -chance
- 25.01.2018 Mandanten in Kreditgesprächen erfolgreich begleiten
- 06. + 07.02.2018 Das KAPO-Prinzip – so positionieren Sie sich erfolgreich im Markt
- 07.02.2018 Zertifizierter Fachberater Sanierung
- 23.02.2018 Systematisch zu mehr Erfolg – Werkzeuge und Tools für Ihren Beratungsalltag
- 27.02.2018 Betriebswirtschaftliche Besonderheiten in der Hotellerie

Die Weiterbildungs-Veranstaltungen der KMU-Berater Akademie werden von unserem Partner, der Logistik Lernzentrum GmbH, durchgeführt.

Weitere Informationen erhalten Sie dort unter Telefon 07031-3060-132 oder Mail: mail@kmu-berater-akademie.de.

www.kmu-berater-akademie.de

Thema der nächsten Ausgabe: **Internationalisierung in der KMU-Beratung** – Erscheinungstermin: **05.03.2018**



Neue Mitglieder

Als neue Mitglieder begrüßen wir herzlich im Bundesverband Die KMU-Berater und freuen uns auf intensiven und kreativen Austausch:

Barbara Lederer, 84174 Eching

Christoph Ulrich Mayer, 86159 Augsburg

Jörg Stadali, 86756 Reimlingen

Alle unsere Mitglieder finden Sie auf www.kmu-beraterboerse.de



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e. V.

Elisenstraße 12-14
D-50667 Köln

Redaktion:
Carl-Dietrich Sander

Geschäftsstelle
Ansprechpartnerin:
Petra Franke

Telefon: 0221-27 106 106
Telefax: 0221-27 106 107
info@kmu-berater.de
www.kmu-berater.de

Layout/Satz: CGW GmbH, Krefeld
Fotos: © Die KMU-Berater

