

Professionelle Beratung für Existenzgründer

Die Standortfrage im Rahmen der Existenzgründung klären

Fördermittel für Existenzgründungen nutzen

Migranten gründen anders

Neue Mitglieder

Termine

Verband
Fachgruppen
Regionalgruppen

Den „richtigen“ Berater finden

Kooperation für die Zukunft

Gründen mit einem Franchise-Konzept

KMU-Banken-Barometer:
Kommunikation Bank-Kunde verbessern

Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln

KMU-Beratung 2030

Termine

Strategie-Kongress Herbst 2014
KMU-Akademie

Professionelle Beratung für Existenzgründer

Interview mit dem Leiter der „Fachgruppe Gründungsberatung“ im KMU-Beraterverband, Ernst Mennesclou.

News: Wie sehen Sie die derzeitige Gründungssituation?

Mennesclou: Einige grundsätzliche Beobachtungen von Mitgliedern der Fachgruppe Gründungsberatung:

Bei Existenzgründungsseminaren hat die Nachfrage in den letzten zehn Jahren kontinuierlich abgenommen. Der Anteil der Frauen, die sich selbständig machen, nimmt unverändert zu. Es nehmen immer noch viel zu wenige Gründerinnen und Gründer an qualifizierten Gründungsseminaren teil. Leider ist die überwiegende Zahl der Gründer nicht wirklich gut bis schlecht auf ihre neuen Aufgaben vorbereitet. Viele glauben offenbar, eine vermeintlich gute Idee reiche aus, um auf Dauer Kunden zu finden, zu binden und ausreichenden Ertrag zu erwirtschaften.

In Businessplänen fehlt oft eine umsetzungsfähige Beschreibung, die Berechnungen zu Umsätzen, Kosten und Liquidität können nicht plausibel nachvollzogen werden und vor allem werden keine Reserven mit eingeplant.

News: Welche Aufgaben hat die Fachgruppe im Verband?

Mennesclou: In der Fachgruppe tauschen Mitglieder mit dem Beratungsschwerpunkt „Gründung“ ihre Beratungserfahrungen aus, entwickeln gemeinsam Konzepte und Beratungswerkzeuge. Sie bündeln ihre Qualifikationen und unterstützen sich so gegenseitig, um eine außergewöhnlich hohe Beratungsqualität anbieten zu können. Außerdem bieten die Mitglieder teilweise eigene Gründungsseminare an und qualifizieren auch Beraterkolleginnen und -kollegen im Programm unseres Partners „Die KMU-Akademie e. V.“ weiter.

News: Woran arbeitet derzeit die Fachgruppe und was sind die weiteren Ziele?

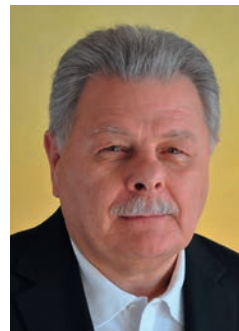
Mennesclou: Im Mittelpunkt der Zusammenarbeit in der Fachgruppe steht die Frage, wie wir die Beratungsqualität kontinuierlich und nachhaltig steigern können. Aktuell erarbeiten wir ein Konzept „Gründungsberatung in der Zukunft“ unter Berücksichtigung neuer Zielgruppen und Medien. Außerdem steht die Fortentwicklung des Lehrgangs „KMU Fachberater Existenzgründung“ der KMU-Akademie auf unserer Tagesordnung. Darüber hinaus wollen wir die Zusammenarbeit mit den anderen Fachgruppen und den Regionalgruppen des KMU-Beraterverbandes ausbauen. Letztlich haben wir auch eine Verstärkung der Öffentlichkeitsarbeit rund um das Themenfeld Existenzgründung im Blick.

News: Was haben Gründer davon, wenn sie einen Gründungsberater aus Ihrer Fachgruppe oder Ihrem Verband aussuchen?

Mennesclou: Wir können für fast jede Branche die speziellen Themen für eine Gründung, Betriebsübernahme oder den Einstieg in ein Franchise-Konzept mit einem Spezialisten abdecken. Auch rechtliche und steuerliche Themen gehören über Netzwerkpartner mit dazu. Für Marketing, Software, Internetlösungen und Kundenbindung haben wir Fachkräfte, um für den Gründer Lösungen für seine Anforderungen zu erarbeiten. Eine solche Bündelung von Fachkompetenzen ist im Markt nicht der Standard.

News: Wird dadurch die Beratung besonders teuer?

Mennesclou: Eher im Gegenteil. Wer gleich die richtigen Spezialisten einsetzt, spart im Zeitverlauf viel Geld. Außerdem unterstützen wir natürlich bei der Nutzung der jeweils passenden Förderprogramme sowohl für die Beratung wie für die Finanzierung.



Pressemitteilungen des
KMU-Beraterverbandes:
www.presse.kmu-berater.de

Die Standortfrage im Rahmen der Existenzgründung klären

Die meisten Gründer verlassen sich bei der Wahl ihres Unternehmensstandortes auf ihr „Gefühl“. Wichtiger als angestammtes Umfeld, Nähe und Erreichbarkeit des Wohnorts o. ä. persönliche Gründe sind jedoch objektive Kriterien. Denn eine einmal getroffene Standortentscheidung lässt sich nicht ohne Weiteres ändern. Und sie wirkt sich langfristig auf alle wichtigen Erfolgsfaktoren eines Unternehmenskonzepts aus.

Wichtige Kriterien bei der Wahl des Standortes sind Kundenzielgruppen, Wettbewerb, Arbeitskräftepotenzial, Kosten, Infrastruktur, Verkehrsanbindung und Lieferanten. Idealerweise stehen mehrere Standorte zur Auswahl, so dass eine vergleichende Analyse Basis der Entscheidung sein kann. Die Standortanalyse sollte das Umfeld

(Makrostandort) und den eigentlichen Unternehmenssitz (Mikrostandort) im Hinblick auf die Zielerreichung des Unternehmens beurteilen. Die Analyse des Makrostandorts gibt Antworten zu Einzugsgebiet, räumlicher Lage und Wirtschafts- und Sozialstruktur eines Raumes. Beim Mikrostandort geht es um Fragen der Wahrnehmbarkeit, Größe, Erreichbarkeit mit unterschiedlichen Verkehrsmitteln und die Kosten der Immobilie.

Die Standortbeurteilung zum Gründungszeitpunkt sollte bereits Entwicklungsmöglichkeiten einbeziehen. Ist ein Wachstum des Unternehmens am (Mikro-)Standort möglich? Wie wird sich der (Makro-)Standort in den nächsten Jahren weiterentwickeln zum Beispiel mit Blick auf die demografische Struktur?

Rainer Zellekens



Fördermittel für Existenzgründungen nutzen



Speziell für Existenzgründungen ist der Topf der Fördermittel übertoll. Daher kommt es auf die rechtzeitige Information und Auswahl der jeweils passenden Förderprogramme an.

Zu Beginn steht die Finanzierung über öffentliche Kreditprogramme der KfW oder der jeweiligen Landesförderbank wie zum Beispiel:

- › Anstehende Investitionen mit Darlehen zu Zinssätzen von zum Teil unter 1,5% p. a.
- › Finanzierung des Betriebsmittelbedarfs ebenfalls über Darlehensprogramme.
- › Bei nicht ausreichenden banküblichen Sicherheiten bieten Förderbanken die Möglichkeit, die Hausbank bis zu 80% von der Haftung freizustellen. In jedem Bundesland gibt es darüber hinaus eine Bürgschaftsbank, die Bankkredite ebenfalls bis zu 80% absichert.

Wichtig bei allen Finanzierungen: Der Antrag muss vor den ersten Verträgen zum Gründungsvorhaben bei der Hausbank gestellt werden. Diese leitet den Antrag weiter.

Ebenso wichtig: Den Finanzierungsbedarf realistisch einschätzen. Speziell die erforderliche Kontokorrentkreditlinie wird oft zu gering angesetzt. Das führt schnell in Liquiditätsengpässe und Gespräche über Nachfinanzierungen. Bei Banken dann ein Negativmerkmal.

Oftmals übersehen werden weitere Förderungen für zum Beispiel Investitionen, Personalkosten, Messebeteiligungen, Forschungs- und Entwicklung. Je nach Region gibt es verschiedene Fördermöglichkeiten bis hin zu verlorenen Zuschüssen. Auch für die Beratung zur Existenzgründung gibt es Zuschüsse bis zu 75% des Honorars. Gute Informationsquellen sind dazu die Wirtschaftsförderungen sowie die Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern.

Existenzgründer sollten sich fachliche Unterstützung bereits vor der Gründung einholen. Ein gut vorbereitetes Gründungskonzept bietet die Chance, alle passenden Fördermittel zu nutzen.

Lutz Mayer-Rindel

Migranten gründen anders

Bei Unternehmensgründungen von Migranten lassen sich klare Tendenzen bei den Geschäftsideen erkennen: Dienstleistungen wie Schnellgastronomie, Onlineeinzelhandel und Taxen, mobiler Großhandel mit fremdländischen Spezialitäten oder Importprodukten, Selbstständigkeit als Unterauftragnehmer im bereits zuvor ausgeübten Beruf wie Fahrer oder Gärtner.

Dabei treten sie allerdings zumeist in etablierte Märkte ein und gegen etablierte Unternehmer an, die oftmals selbst einen Migrationshintergrund haben. Bei der Durchsetzung im Markt helfen entweder bestehende Beziehungen zu wichtigen Auftraggebern oder es geht um Preiskampf und Sparsamkeit, Zuverlässigkeit und überlegenen Service. Die erste Geschäftsidee bedarf fast immer der Überarbeitung, weil Schätzungen zu Kosten, Umsatz und Investitionsbedarf unvollständig oder unrealistisch sind. Auch fehlende oder schlecht vorbereitete Unterlagen können

ein Problem sein. Großes Fehlerpotential findet sich auch bei den behördlichen Genehmigungen.

Der Finanzierungsbedarf liegt meist im niedrigen fünfstelligen Bereich bei vorhandenem Eigenkapital von weniger als 10.000 Euro. Das Eigenkapital ist jedoch häufig selbst auch Fremdkapital geliehen von Verwandten und Bekannten. Die Möglichkeiten der Fremdfinanzierung mit Zinsen von unter 3% p. a. bei KfW-Förderkrediten kennen Gründer oftmals nicht. Dadurch ist die vollständige Fremdfinanzierung von Gründungen durch Verwandte und Bekannte eine sehr wichtige Form der Gründungsfinanzierung von Migranten.

Vor diesem Hintergrund sind Migranten oftmals sehr mutige Gründer, weil sie kaum eine andere Chance für sich sehen und sich oft auch der Risiken nicht voll bewusst sind. Umso mehr kommt es auf eine gute beratende Begleitung an.

Ramazan Tastekin





Den „richtigen“ Berater finden

Als neue Mitglieder...

... begrüßen wir herzlich im **KMU-Beraterverband** und freuen uns auf intensiven und kreativen Austausch:

Anne Alsfasser-Deutsch, 34497 Korbach

Jutta Binias-Hildesheim, 20354 Hamburg

Dr. Alois F. Kreins, 53909 Zülpich

Willi Kirsch, 85244 Röhrmoos

Francisco Ruiz-Diaz, 30419 Hannover

Florian Steidele, 88487 Walpertshofen

Sie finden die Mitglieder in der Beraterdatenbank unter: www.kmu-berater.de

Termine

Verbandstermine

24.04.15 Mitgliederversammlung in Frankfurt am Main

24. – 25.04.15 Frühjahrstagung in Frankfurt am Main

Fachgruppen

24.11.14 Fachgruppe Bauwirtschaft in Gladbeck

08.01.15 Fachgruppe Gründungsberatung in Meerbusch

22.01.15 Fachgruppe Finanzierung in Kaarst

29.01.15 Fachgruppe Sanierung in Fulda

05.02.15 Fachgruppe Bauwirtschaft in Moers

23.02.15 Fachgruppe Personal in Rodgau

Regionalgruppen

20.11.14 Regionalgruppe Süd in Eurasberg

05.12.14 Regionalgruppe Ost in Berlin

20.01.15 Regionalgruppe Mitte in Gießen

19.03.15 Regionalgruppe West in Hagen

20.03.15 Regionalgruppe Nord in Hamburg

In Großunternehmen ist Beratung eine Selbstverständlichkeit. Viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) betrachten Unternehmensberater aber skeptisch. Und wenn sie Berater ins Unternehmen holen, dann meist erst, wenn es fast schon zu spät ist – in der Krise. Dabei zeigen viele Untersuchungen, dass Unternehmen, die sich beraten lassen, signifikant erfolgreicher am Markt agieren als solche ohne externe Beratung

Aber wer ist der „richtige“ Berater? Bei mehr als 14.000 Unternehmensberatungen in Deutschland ist die Auswahl groß. Aber guter Rat muss nicht teuer sein. Folgende Regeln helfen weiter:

- Klare Beschreibung der Ziele und der Aufgaben der Beratung als Grundlage.
- Auswahl von mindestens drei auf die eigenen Kriterien passenden Beratern. Diese finden sich in Datenbanken wie zum Beispiel auf www.kmu-berater.de aber ebenso über Empfehlungen und Kontakte zu Multiplikatoren.
- Kennenlerngespräch mit jedem Berater. Dabei muss der Gesprächspartner auch der spätere Berater sein. Denn die Chemie muss stimmen.

➤ Schriftliches Angebot mit klarer Aufgabenbeschreibung, eindeutiger Honorar-Regelung, Pflicht zur Dokumentation durch den Berater, jederzeitiger Kündigungsmöglichkeit für das Unternehmen.

➤ Nennung von Referenzen zum Thema der anstehenden Beratungsaufgabe.

Hilfreich kann außerdem die Zugehörigkeit zu einem Verband oder Netzwerk mit klaren Beratungsgrundsätzen sein.

Beim Vergleichen der Angebote spielt neben den Fakten ganz entscheidend das unternehmerische Bauchgefühl die wesentliche Rolle. Und sollte sich die Entscheidung doch als falsch herausstellen, hilft die vereinbarte jederzeitige Kündigungsmöglichkeit.



Torsten Menzel

Kooperation für die Zukunft



Der Bundesverband StrategieForum e. V. und der KMU-Beraterverband haben eine Kooperation vereinbart. Eine Kooperation für die Zukunft. Denn beide Organisationen arbeiten daran, die Zukunft von mittelständischen Unternehmen zu sichern.

Im Bundesverband StrategieForum e. V. sind Unternehmen und Berater Mitglied und setzen sich mit der ganzen Bandbreite der Strategiethematik für Unternehmen auseinander. Die

Mitglieder des KMU-Beraterverbandes tun das gleiche in ihren unterschiedlichen Beratungsfeldern für ihre Mandanten aus dem Mittelstand.

Georg Rohde, Präsident des Bundesverband StrategieForum, ist seit zehn Jahren auch Mitglied im KMU-Beraterverband und hat diese Kooperation angeregt. In einem ersten Schritt wird der Informationsaustausch für die Mitglieder aufgebaut. In den kommenden Monaten werden beide Verbände weitere Ideen für das Zusammenwirken (neudeutsch: Synergien) umsetzen.

Gründen mit einem Franchise-Konzept

Das Geschäftsmodell für das eigene Unternehmen nicht selber „erfinden“ müssen. Sondern auf ein bewährtes Konzept zurückgreifen und dieses im lokalen oder regionalen Markt erfolgreich etablieren. Das ist die Idee des Franchising.

Der Gründer (Franchisenehmer) nutzt gegen Zahlung von Gebühren das erprobte Geschäftsmodell und die Unterstützungsleistungen einer Systemzentrale (Franchisegeber). Diese Zusammenarbeit soll für den Gründer eine ausgereifte, selbstständige Existenz bieten. Idealerweise profitiert er von den Service- und Dienstleistungen des Franchisegebers und von einem Wettbewerbsvorsprung und folglich einer steigenden Attraktivität beim Kunden. Der Franchisenehmer soll sich ganz auf seine Kunden in seinem regional abgegrenzten Markt konzentrieren. Von seinem Franchisegeber wird er in vielen Arbeiten (z. B. Produktentwicklung, Service, Einkauf, Marketingideen, Bereitstellung von Preiskalkulationen, Schulung usw.) entlastet.

Zwar sind Franchise-Gründungen nachweislich weniger vom Scheitern bedroht als traditionelle Gründungen. Trotzdem ist eine Franchise-Gründung kein „Selbstläufer“. Auch bei dieser Kooperation sind ein exakter Businessplan, die kaufmännische (in einigen Systemen auch die fachliche) Qualifikation der Gründer und die Umsetzung ausschlaggebend für den nachhaltigen Erfolg. Nicht zu vergessen: Der unternehmerische Erfolg hängt neben der Geschäftsidee auch stark von der betriebswirtschaftlichen Kompetenz und der Leistungsfähigkeit des Franchisegebers ab.

Auch die Auswahl des „passenden“ Franchise-Systems ist daher eine nicht zu unterschätzende Gründungsaufgabe.

Rainer Zellekens



Einen umfassenden Beitrag zum Franchising lesen Sie unter: www.franchise.wissen.kmu-berater.de

KMU-Banken-Barometer: Kommunikation Bank-Kunde verbessern!

Das „KMU-Banken-Barometer“ hat der KMU-Beraterverband unter Federführung seiner Fachgruppe „Finanzierung-Rating“ in diesem Jahr zum ersten Mal durchgeführt. Es zeigt deutlich: Die Kreditinstitute und ihre Firmenkunden haben noch viel Potenzial, ihre Kommunikation zu verbessern. Speziell die Themen Kreditsicherheiten, Rating und öffentliche Förderkredite bieten dafür viele Anhaltspunkte. Wichtig für die Unternehmen: Nicht von einer Bank abhängig sein!



Alle Ergebnisse stehen im Internet unter www.banken-barometer-2014.kmu-berater.de



Die zwölf Fragen können auch weiterhin als Selbst-Check für Unternehmen genutzt werden: www.banken-barometer.kmu-berater.de

Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln



Details zum Buch: www.kreditverhandlungen.de



Als Aufforderung verstehen Verlag und Autor den Titel des Buches, das jetzt in zweiter vollständig überarbeiteter und ergänzter Auflage vorliegt. Aufforderung für Unternehmer/innen, ihre Verhandlungsposition so zu gestalten, dass Kommunikation auf Augenhöhe möglich ist. Aufforderung für Berater/innen, ihre Mandanten entsprechend vorzubereiten und zu unterstützen.

Autor ist KMU-Berater Carl-Dietrich Sander, der seine 20 Jahre Bank- und 16 Jahre Beratungserfahrung in diesem „Praxisleitfaden für Unternehmer und Berater“ zusammenführt. „Dabei profitiere ich deutlich von dem langjährigen Austausch mit den Kollegen/innen in der Fachgruppe Finanzierung-Rating des KMU-Beraterverbandes“, sagt der Autor.

KMU-Beratung 2030

Die Zukunft der Beratung war das Thema der Herbstfachtagung 2014 des KMU-Beraterverbandes. Im Format des „Open-Space“ diskutierten knapp 100 Berater/innen die Herausforderungen der Zukunft in kleinen Gruppen.

Dabei war der Themenwechsel Programm. So konnte jede und jeder zahlreiche Impulse für die eigene Beratungsarbeit mitnehmen.

www.tagung.kmu-berater.de



Termine

Strategie-Kongress Herbst 2014

Marktentwicklungen rechtzeitig erkennen – wie Unternehmer agieren müssen, um zukunftsfähig zu bleiben!

Mannheim 28. – 30.11.2014

Veranstalter:
Bundesverband StrategieForum e. V. in Kooperation mit der Beratergruppe Strategie

www.strategie-kongress.de

Die KMU-Akademie e. V.

27. – 29.11.14 KMU Fördermittelberater in Fulda

27. – 29.11.14 Unternehmensbewertung in Kassel

04. – 06.12.14 KMU Fördermittelberater in Kassel

11.12.14 Update Rating, Finanzierungsinstrumente, Bankenkommunikation in Kassel

12.12.14 Wie kreditaktiv können regionale Kreditinstitute sein – Bankbilanzanalyse in Kassel



Weitere Informationen unter
Telefon: 08532 – 9726540
info@die-kmu-akademie.de
www.die-kmu-akademie.de



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Redaktion:
Carl-Dietrich Sander

Geschäftsstelle
KMU-Beraterverband
Auf'm Tetelberg 7
40221 Düsseldorf

Ansprechpartnerin:
Petra Lücke

Telefon: 02 11 – 301 56-33
Telefax: 02 11 – 301 56-34
info@kmu-berater.de
www.kmu-berater.de



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