



Kooperation – Geben und Nehmen bringt uns gemeinsam zum Erfolg

Größere Bekanntheit und mehr Qualität

Kooperation ist besser als Wettbewerb!

Neue Mitglieder

Termine

Fachgruppen
Regionalgruppen
Verband

Gemeinsam den Kunden im Blick

Mit Kompetenz und Reichweite neue Mandanten gewinnen

Kooperation als Win-Win-Situation

Zusammenarbeit von Mittelstand und Banken verschlechtert sich

Die KMU-Akademie

Kooperation – Geben und Nehmen bringt uns gemeinsam zum Erfolg

Jeder kennt dieses Erfolgsrezept, sei es beruflich oder privat: Der Zusammenschluss von Personen oder Organisationen, die ihre Aufgaben teilen und ihre Potenziale zusammenbringen, führt die Initiatoren fast immer schneller und effektiver ans Ziel.

Kooperationen ziehen sich als zentrales Thema durch unsere Arbeit im Bundesverband Die KMU-Berater. Deswegen stand auch unsere Herbstfachtagung 2015 Anfang November unter der Überschrift „Kooperationen: Zukunftssicherung für Unternehmen und Berater“.

Wir unterhalten zahlreiche Kooperationen zu Partnern wie Verbänden, Verlagen und Internetportalen. Mit diesen tauschen wir Wissen aus, haben eine strategische Zusammenarbeit vereinbart und/oder betreiben eine wirtschaftliche Kooperation in Form von Einkaufsvorteilen.

Grundbaustein aller Kooperationen, die im Verband bestehen und die wir noch anstreben, ist Vertrauen. Ohne Vertrauen, ohne ein gleichberechtigtes Geben und Nehmen, gibt es keine nachhaltige und ausgeglichene Zusammenarbeit, kein Streben nach gemeinsamen Zielen. Vertrauen aber muss geschaffen und erhalten werden. Daher legen wir sehr viel Wert auf die Pflege unserer Kooperationen. Dazu gehören häufiger Kontakt, Kommunikation sowie der Austausch von Wissen und Erfahrungen.



Die Zusammenarbeit mit den verschiedenen Partnern ist kein Selbstzweck. Sie bringt unseren Mitgliedern Erfolgs- und Zukunftspotenziale. So heißt es in unserem Internetauftritt unter dem Stichwort Kooperationen: „Der Verband pflegt Kooperationen mit Partnern, mit denen er gemeinsam etwas für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) und ihre Berater bewegen kann.“ Die Potenziale liegen vor allem in dem Rückgriff auf den Erfahrungsschatz und das Wissen der Partner sowie deren Fördermöglichkeiten. Im Gegenzug können wir mithilfe der Kooperationsplattform in unserem Intranet geeignete Beraterkollegen und -kolleginnen an die Partner empfehlen und vermitteln.

Einige unserer Kooperationspartner stellen sich in dieser Ausgabe der KMU-Berater News vor und berichten über unsere Zusammenarbeit.

Neben den durch Vereinbarungen geschlossenen Kooperationen bestehen vielfältige Kontakte, zum Beispiel zu Kammern, Kreditinstituten und Wirtschaftsförderungen, die an vielen Stellen zu gemeinsamen Aktivitäten führen. Ein deutliches Zeichen dafür ist, dass wir unsere vierteljährlich erscheinenden KMU-Berater News an 1.500 Adressaten aus der Wirtschaft versenden dürfen – und es kommen stetig neue dazu.

Ein Hinweis auf die steigende Wahrnehmung und die Attraktivität des Verbandes sind die immer häufiger von außen an uns herangetragenen Anfragen zu Kooperationen auf Verbandsebene und zur Vermittlung von Kontakten zu unseren Mitgliedern. Diese Anfragen greifen wir gezielt auf, um Nutzen für unsere Mitglieder, deren Beratungskunden und die externen Partner zu schaffen.

Christian Wegner, Vorstandsmitglied



Neues aus dem Verband:
KMU-Banken-Barometer 2015:
Ergebnisse
www.banken-barometer-2015.kmu-berater.de

Größere Bekanntheit und mehr Qualität

Im Dezember 2010 fand das erste Gespräch zwischen uns, dem NWB Verlag, und dem Bundesverband Die KMU-Berater statt. Anlass für unsere damalige Kooperationsanfrage war das Ziel, die Zeitschrift und die dazugehörige Datenbank „NWB Betriebswirtschaftliche Beratung“ (NWB-BB) unter Unternehmensberatern bekannter zu machen. Denn bis dahin war die Zielgruppe von NWB-BB insbesondere der Berufsstand der Steuerberater.

Die KMU-Berater wiederum sahen im NWB Verlag einen geeigneten Multiplikator für ihre Aktivitäten: Durch Hinweise in Zeitschriften oder Newslettern erreicht der Verlag nicht nur tausende potenzielle Verbandsmitglieder, sondern rückt den Verband insgesamt stärker in den Fokus der Öffentlichkeit.

Das Gespräch im Dezember 2010 zeigte, dass Verlag und Verband das gleiche Grundverständnis von Qualität, Zusammenarbeit und Verlässlichkeit teilen. So wurde eine Kooperationsvereinbarung geschlossen, die beide Seiten seitdem aktiv und dauerhaft mit Leben füllen:

- Die Mitglieder des Verbandes beziehen NWB-BB zu einem vergünstigten Preis
- Der Verlag nahm mehrmals am Marktplateau der Möglichkeiten auf den Fachtagungen des Verbandes teil

- 19 Verbandsmitglieder haben bis heute 45 Fachbeiträge in NWB-BB verfasst und berechnen Zeitschrift und Datenbank so mit Praxis-Know-how und Arbeitsmethoden
- Der Verband veröffentlicht Hinweise auf diese Beiträge in der Wissensdatenbank im Internet auftritt www.kmu-berater.de
- In NWB-BB sowie den Newslettern des Verlages gibt es vielfältige Hinweise auf die Aktivitäten der KMU-Berater

Fünf Jahre Zusammenarbeit haben uns deutlich dabei unterstützt, die Zielgruppe Unternehmensberater für NWB-BB weiter zu öffnen. Vom Verband wissen wir, dass er in seiner Öffentlichkeitsarbeit von unserer Kooperation profitiert. Unsere tägliche Zusammenarbeit ist dabei gekennzeichnet durch direkten Draht, schnellen Zuruf und unkompliziertes Zusammenwirken. Wir freuen uns auf weitere fünf Jahre – mindestens.

Heiko Lucius
verantwortlicher Redakteur NWB-BB



www.nwb.de/go/nwb-bb



Kooperation ist besser als Wettbewerb!

Diesen Satz hat Prof. Wolfgang Mewes geprägt, Urheber der Engpass-Konzentrierten Strategie (EKS). Und: Kooperation führt, sofern sie richtig, das heißt engpass-orientiert, angewendet wird, zu nachhaltigem Wachstum bei den Kooperationspartnern. Das gilt auch unter Beraterinnen und Beratern.

In diesem Sinne kooperieren der Bundesverband Die KMU-Berater und der Bundesverband StrategieForum (BSF) seit einem Jahr miteinander. Ziel ist es, den Nutzen für die Mitglieder unserer beiden Verbände zu erhöhen. Das geschieht auf vielfältige Weise. Die Mitglieder des Bundesverbandes StrategieForum sind größtenteils Unternehmer und Selbstständige. Neben der Frage nach der richtigen strategischen Ausrichtung haben diese natürlich auch Beratungsbedarf bei Themen der KMU-Berater, wie zum Beispiel Gründung, Finanzierung, Wachstum, Nachfolge, Unternehmensbewertung oder Sanierung.

Umgekehrt können Strategieberater aus dem BSF den KMU-Beratern in ihrer Eigenschaft als Selbstständige und Unternehmer in strategischen Fragen weiterhelfen. Beispiele dafür sind die richtige Positionierung als Berater oder die Wahl der Erfolg versprechendsten Zielgruppe.

Da die Mitglieder der beiden Verbände sich auf jeweils eigene Geschäftsfelder spezialisiert haben – und so zu ausgesprochenen Experten geworden sind – bestehen beste Voraussetzungen für eine engpass-orientierte Kooperation zum Nutzen aller Beteiligten. Die Mitgliedschaft einiger KMU-Berater auch im Bundesverband StrategieForum e.V. bestätigt dies eindrucksvoll.

Als Start in die Zusammenarbeit bewerben beide Verbände ihre Tagungen gegenseitig. Der BSF ist seit Frühjahr 2015 auf den Tagungen der KMU-Berater mit einem Stand auf dem Marktplateau der Möglichkeiten dabei. Im Gegenzug werden sich die KMU-Berater auf dem Strategie-Kongress Herbst 2015 des BSF präsentieren. Als nächster Schritt soll die Zusammenarbeit in den Regionen von beiden Seiten intensiviert werden.

Thomas Ruf
Geschäftsführer BSF



www.strategie.net





Als neue Mitglieder...

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

Patrick Goris, 50374 Ertstadt

Angelika Jahn, 03149 Forst

Martin Janssen, 42929 Wermelskirchen

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

Termine

Fachgruppen

- 09.12.2015 Fachgruppe Unternehmensbewertung in Oldenburg
- 21.01.2016 Fachgruppe Finanzierung-Rating in Kaarst
- 28.01.2016 Fachgruppe Sanierung in Gießen
- 15.02.2016 Fachgruppe Unternehmensnachfolge in Kassel
- 16.02.2016 Fachgruppe Marketing & Vertrieb in Fulda
- 22.02.2016 Fachgruppe Personal in Hofheim im Taunus

Regionalgruppen

- 04./05.12.15 Regionalgruppe Ost in Görlitz
- 21.01.2016 Regionalgruppe Mitte in Gießen
- 03.03.2016 Regionalgruppe West in Hagen
- 18.03.2016 Regionalgruppe Nord in Hamburg

Verband

- 08.04.2016 in Frankfurt am Main: Mitgliederversammlung
- 08./09.04.16 in Frankfurt am Main: Frühjahrstagung „Der KMU-Berater und sein rechtliches Umfeld“



Gemeinsam den Kunden im Blick

Mittelständler schätzen an Unternehmensberatern erfahrungsgemäß insbesondere zwei Aspekte: Ihr fachliches Know-how sowie ihre langjährige Erfahrung. Als Kooperationspartner des Bundesverband Die KMU-Berater schätzen wir von Compeon darüber hinaus zwei weitere Vorteile:

1. Die enge Beziehung zwischen Berater und Unternehmen: Viele Kunden arbeiten mit ihrem Berater seit Jahren zusammen. Diese vertrauensvolle Basis und Nähe zum Kunden ist für uns als im Internet operierender Kooperationspartner eine optimale Ergänzung zu unserem Geschäftsmodell.
2. Klare Strukturen: Durch die Eigenständigkeit der einzelnen Berater fehlen von Natur aus verbindliche Strukturen zwischen Unternehmensberatern. Durch die Verbandsarbeit der KMU-Berater wird dieser Nachteil kompensiert und wir als Kooperationspartner profitieren von den organisierten Netzwerkstrukturen.

Compeon ist seit rund einem Jahr Kooperationspartner der KMU-Berater im Bereich der Unternehmensfinanzierung. Über Compeon können KMU-Berater für ihre Kunden online Finanzierungswünsche platzieren, Angebote vergleichen und auswählen. So finden Unternehmen jeder Größe mit nur einer Anfrage direkte individuelle Finanzierungsangebote verschiedener Banken, Sparkassen und Leasinggesellschaften. Jede Anfrage wird dabei von einem professionellen Team aus Spezialisten begleitet, das dem KMU-Berater und auf Wunsch auch direkt dem Kunden bei seiner Anfrage zur Seite steht und Finanzierungsalternativen mit ihm bespricht.

COMPEON

Das Finanzportal für den Mittelstand

Gleichzeitig kann Compeon bei Beratungsbedarf auf die Unterstützung der KMU-Berater vor Ort zurückgreifen.

Die Bilanz der ersten Monate zeigt eine unkomplizierte, auf Zuruf funktionierende Zusammenarbeit. Das ist eine gute Basis für weiteres Wachstum. Uns überzeugt vor allem der gleiche Ansatz mit dem sowohl die KMU-Berater als auch wir im Markt agieren: Höchste Qualitätsansprüche in Verbindung mit konsequenter Kundenorientierung. Wir freuen uns als Compeon sehr über die noch junge Partnerschaft und auf viele weitere gemeinsame Kundenerfolge.

Dr. Nico Peters

Geschäftsführer Compeon GmbH



www.compeon.de

Mit Kompetenz und Reichweite neue Mandanten gewinnen



Ökonomischer Erfolg beruht oft auf der Kooperation mit den richtigen Partnern. In der arbeitsteiligen Wirtschaft gilt das für die Produktion wie für den Dienstleistungssektor. Das Beratungsgeschäft ist da keine Ausnahme. Vielmehr liefert es die

Blaupause dafür, dass sich Ziele ohne partnerschaftliches Miteinander nur schwer erreichen lassen. Das Vertrauensverhältnis zwischen Berater und Mandant ist dabei eine wesentliche Komponente.

die wichtigsten Themen und Antworten auf die drängendsten Fragen. Zudem leisten wir konkrete Hilfestellung – etwa durch Vermittlung von Beratern.

Was unsere Abonnenten von DUB.de erwarten: beste Qualität. Mit Blick auf Empfehlungen sind die KMU-Berater, mit denen wir beim KMU-Bankenbarometer kooperieren, ein idealer Partner. Denn sie sichern mit ihren Qualitätsstandards ein verlässliches Niveau in der Beratung mittelständischer Unternehmen. Die Deutsche Unternehmerbörse ermöglicht mit ihrem Zugang zum Mittelstand und ihrer Reichweitenstärke, dass viele Unternehmer von diesen Beratungsleistungen profitieren können. Das ist eine Partnerschaft mit Perspektive.

Nicolas Rädecke

Geschäftsführer

Deutsche Unternehmerbörse DUB.de



www.dub.de

Kooperation als Win-Win-Situation

Mit dem Wettbewerb „Großer Preis des Mittelstandes“ sucht die Oskar-Patzelt-Stiftung seit über 20 Jahren die Besten der Besten im deutschen Mittelstand und zeichnet sie öffentlichkeits- und marketingwirksam aus. Seit drei Jahren ist der Bundesverband Die KMU-Berater unser Kooperationspartner und unterstützt den Wettbewerb. Das Wissen und die Erfahrungen der Verbandsmitglieder im Mittelstand sind für unsere Arbeit

sehr wertvoll, denn die Oskar-Patzelt-Stiftung lebt vom ehrenamtlichen Engagement:

- Viele Verbandsmitglieder nominieren Unternehmen zum Wettbewerb. Damit betreiben sie einerseits Marketing für ihr Beratungsgeschäft. Andererseits fördern sie die Weiterentwicklung der Unternehmen, die sich im Rahmen des Wettbewerbs mit den fünf Themenfeldern des Großen Preises auseinandersetzen. Wir als Oskar-Patzelt-Stiftung freuen uns über die Nominierung qualifizierter Unternehmen, denn die Unternehmen können sich nicht selber anmelden, sondern müssen vorgeschlagen werden.
- Mehrere KMU-Berater engagieren sich vor Ort als Servicestelle der Oskar-Patzelt-Stiftung. Sie sind damit regionaler Ansprechpartner für Unternehmen, Kommunen und

Medien. Das fördert die regionale Vernetzung der Berater in ihrem regionalen Arbeitsumfeld.

- Die Mitarbeit als Beirat oder als Juror ermöglicht KMU-Beratern die intensive Auseinandersetzung mit dem Wettbewerb und den Wettbewerbsteilnehmern.

Über die konkrete persönliche Mitarbeit der Mitglieder hinaus ist auch die Zusammenarbeit auf Verbandsebene eine Win-Win-Situation, wie sie im Buche steht. Gegenseitig unterstützen wir uns in unseren Medien, indem wir die Projekte des Partners vorstellen und über die Ergebnisse berichten. Dass dabei der schnelle Draht funktioniert, macht die Zusammenarbeit besonders erfreulich.

Dr. Helfried Schmidt
Geschäftsführer OPS Netzwerk GmbH



www.mittelstandspreis.com

Die KMU-Akademie e. V.

- ab 26.02.16 KMU Fachberater Unternehmensnachfolge
- ab 26.02.16 KMU Fachberater Finanzierung und Fördermittel
- ab 18.03.16 KMU Fachberater Sanierung



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



Vorschau Ausgabe 1|2016

Die nächste Ausgabe der KMU-Berater News erscheint Mitte März 2016.
Themenschwerpunkt: Beratungsförderung

Zusammenarbeit von Mittelstand und Banken verschlechtert sich

Das zeigen die Ergebnisse des „KMU-Banken-Barometer 2015“: In acht von zehn Aussagen beurteilen die Unternehmen die Zusammenarbeit mit ihren Hausbanken schlechter als im Vorjahr. Das betrifft zum Beispiel die Forderungen der Kreditinstitute nach Sicherheiten, die Abhängigkeit der Unternehmen von ihren Banken oder die Information über die Entscheidungskriterien der Banken sowie den zur Verfügung stehenden Kreditspielraum.

Die KMU-Berater als Initiator und die Unternehmerbörse DUB.de als Kooperationspartner des Banken-Barometers sehen diese Einschätzungen als Warnsignal. Denn die Sparkassen und Genossenschaftsbanken erwarten in den kommenden Jahren einen deutlichen Rückgang ihrer Erträge. Die Konsequenz: Die Institute werden ihre Kosten senken und im Kreditgeschäft (noch) vorsichtiger, also risikoscheuer, werden müssen. Das bekommen vor allem kleinere Unternehmen und Unternehmen mit mittlerer Bonität zu spüren: Die Anforderungen der Banken an die Bonität, an die Infor-

mationen und Unterlagen seitens der Kunden sowie an die Sicherheiten werden zunehmen.

Die Mitglieder der Fachgruppe Finanzierung-Rating der KMU-Berater empfehlen den Unternehmen daher, jetzt die eigene Finanzierungsstruktur auf den Prüfstand zu stellen. Dabei helfen die zwölf Aussagen des KMU-Banken-Barometer als Selbst-Check und die Ergebnisse der Auswertung 2015. Diese stehen im Internet mit jeweils einem Handlungsimpuls für Unternehmen unter www.banken-barometer-2015.kmu-berater.de bereit.



Carl-Dietrich Sander



www.banken-barometer-2015.kmu-berater.de



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

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

Auf'm Tetelberg 7
40221 Düsseldorf

Redaktion:
Carl-Dietrich Sander

Geschäftsstelle
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

Im Sinne der besseren Lesbarkeit wird meistens die grammatikalisch männliche Sprachform gewählt. Wenn im Text die männliche Sprachform gewählt ist, ist damit sowohl die männliche als auch die weibliche Sprachform gemeint.