



Das aktuelle Thema

Der Kunde im Jahr 2030

Neues aus dem Verband

Führungswechsel

Der praktische Fall

Schlaflos trotz vier Sternen

Der praktische Tipp

Aktuelle Änderungen in der Beratungsförderung

Neues aus den Fachgruppen

Fachgruppe Unternehmensnachfolge

Der praktische Nutzen

Systematisch neue Branchen erobern

Die neuen Mitglieder

Herzlich Willkommen

Die KMU-Akademie

Nichts ist so beständig wie der Wandel

Das aktuelle Thema

Der Kunde im Jahr 2030

In 20 Jahren wird jeder dritte in Deutschland älter als 65 Jahre sein. Grund genug für die KMU-Berater, die Auswirkungen des demographischen Wandels zum Thema der letzten Fachtagung zu machen.

Die Herausforderungen dieses Wandels zu erkennen, sie anzunehmen und zu bewältigen, ist eine herausragende Verantwortung für alle Beteiligten am Wirtschaftssystem. Im Jahr 2030 wird es nur knapp 40 Millionen Deutsche im erwerbsfähigen Alter geben, und die Gruppe der 30- bis 50-jährigen wird um vier Millionen schrumpfen. Diese Entwicklung wird die Kunden der Unternehmensberater, die Kommunikation mit den Kunden und deren Aufträge verändern.

Menschen ab 50 sind auf absehbarer Zeit die einzige wachsende und reichste Zielgruppe. Ihr Nettovermögen beträgt geschätzte 3 Billionen Euro, in jedem Jahrzehnt werden weit über zwei Billionen Euro vererbt.

... Fortsetzung auf Seite 2

Neues aus dem Verband

Führungswechsel

Bernd Tovar ist nach 12-jähriger ehrenamtlicher Vorstandstätigkeit, davon 7 Jahre als Vorsitzender, aus dem Vorstand ausgeschieden. Als seinen Nachfolger hat die Mitgliederversammlung Thomas Thier gewählt und Matthias Brems neu in den Vorstand – beides einstimmig.

Nach der gut besuchten Mitgliederversammlung in Bad Lippspringe mit Verabschiedung von Bernd Tovar (Seite 4) folgte direkt im Anschluss daran eine attraktive Frühjahrsfachtagung mit über 80 Teilnehmern (Mitglieder und Gäste).

Leitthema: Zukunftstrends in der Unternehmensberatung unter Berücksichtigung der demografischen Entwicklung („Das aktuelle Thema“).

Inzwischen sind die Einladungen für die Herbstfachtagung vom 29. bis 30. Oktober 2010 in Trier unterwegs. Unter dem Titel „Die Vielfalt der KMU-Beratung“ gestalten die Mitglieder noch stärker als bisher das Programm.

Fachgruppen stellen praxisorientierte Themen vor, daneben gibt es eine Reihe Einzelpräsentationen.

Den Hauptvortrag hält Stefan Hagen, bekannt durch die TV-Reihe „Hagen Hilft“ auf Kabel eins und seit 2005 Mitglied des KMU-Beraterverbandes (Buchtipps Seite 4).

Auf dem Marktplatz der Möglichkeiten präsentieren Mitglieder wie externe Aussteller Dienstleistungen rund um die KMU-Beratung. Daneben gibt es Zeit für Erfahrungsaustausch, Kontaktpflege und Kooperationsanbahnungen.

Cord Tepelmann
Geschäftsführer, Mitglied des Vorstands



Das neue Vorstandsteam: Mathias Mundt, Matthias Brems, Thomas Thier, Edmund Cramer, Peter Haas, Cord Tepelmann(v.l.n.r.).

Was wird sein, wenn die „alten“ Kunden in der Mehrheit sind? Sie sind Konsumprofis mit viel Kaufkraft. Herkömmliche Beratungs-, Betreuungs-, Marketing-, Vertriebs- und Kommunikationskonzepte und Senioren-Nachmittage beeindruckt sie nicht mehr. Viele Kundenberater in Unternehmen sind jünger als die Kunden und mit deren Denk- und Verhaltensweisen oft nur wenig vertraut. Eine Chance haben sie, wenn sie bestimmte Grundtugenden beachten und herausragende Lösungen anbieten.

Einerseits müssen die Menschen länger arbeiten, andererseits gibt es zunehmend mehr Zeitverträge. Brüche in Lebensläufen werden zum Standard werden. „Die Aufgabe der Berater wird sein, Menschen mit diesen ‚Patchwork-Erwerbsbiographien‘ zu begleiten und vor allem Arbeitgeber dabei zu unterstützen, sie in Betriebe einzugliedern“, so Melanie Amann, Wirtschaftsredakteurin der FAZ, auf der KMU-Frühjahrsfachtagung 2010.

Hinzu kommt: Fachkräfte werden immer knapper. Unternehmer werden von ihren Beratern Empfehlungen erwarten, wie man sich Nachwuchskräfte sichert und langfristig drohendem Personalmangel vorbeugt.

Nach einer langen Zeit, in der es weit mehr Bewerber als Stellen gab, werden auch Berater umdenken müssen und sich teilweise auf neuen Gebieten qualifizieren. Die Strategie „Lebenslang Lernen“, die Gastredner Professor Christian Stamov Roßnagel auf der Tagung empfahl, gilt also mehr denn je: für Unternehmer, die länger als früher arbeiten und zunehmend ältere Mitarbeiter beschäftigen ebenso wie für die Berater, die sie dabei begleiten.

Cord Tepelmann, eMail: tepelmann@kmu-berater.de

Der praktische Fall

Schlaflos trotz vier Sternen

Branchenkenntnis ist für Berater von unschätzbarem Wert. Wer im Tätigkeitsfeld seiner Kunden beheimatet ist, kommt nicht so leicht zu Fehleinschätzungen.

Ein etwa sechs Jahre altes Vier-Sterne-Hotel an der Nordsee erfüllte nicht die Erwartungen der Betreiber. Liquiditätsprobleme und Rückstände beim Kapitaldienst waren die Folgen.

Mit Billigverkäufen und Kosteneinsparungen an falscher Stelle versuchte der Hotelier, die unbefriedigende Belegung zu verbessern. Name, Anspruch und Service des Hauses litten dadurch zunehmend. Die Gästebewertungen in einschlägigen Internetforen verschlechterten sich drastisch.

Vorherige Berater im Haus waren branchenunkundig. Betriebsvergleiche wurden falsch angewendet. Fehlinterpretationen bezüglich Erlös- und Kostenstrukturen waren die zwangsläufige Folge. Strategische Ausrichtung, Marketing und Preispolitik wurden überhaupt nicht durchleuchtet.

Das Kreditinstitut verlangte daher meine Einschaltung mit einer Potenzialanalyse und einer Überprüfung der Ideen zu einem Turnaround.

Es zeigte sich rasch, dass vor allem Planungs- und Baumängel die Ursache für den mangelnden Erfolg waren.

Als erstes untersuchte ich die Positionierung des Hauses im Wettbewerb und erarbeitete eine marktgerechte Zielgruppenstrategie für Beherbergung und Restauration.

Dadurch zeigte ich neue Umsatzziele und konkrete Maßnahmen zu deren Realisierung auf.

Daraufhin stimmte die Bank der Finanzierung von operativen Schritten zur Serviceverbesserung und kleineren Investitionen zur Linderung der Planungs- und Baumängel zu. Budgetierung und Buchhaltung wurden branchengerecht ausgerichtet, um schnellere Reaktionen auf Abweichungen zu ermöglichen.

Dadurch konnten Argumente für einen Forderungsverzicht der Bank gegen Besserungsschein erarbeitet werden. Das Unternehmerpaar musste zwar auch seine Privatentnahmen reduzieren, konnte aber wieder ruhig schlafen.



Erhard Stamberger
Unternehmens- und
Projektberatung

hotel-resort-consulting
Suhrkamp 14 A
26133 Oldenburg

stamberger@kmu-berater.de



TIPP

Aktuelle Änderungen in der Beratungsförderung

Das bisher dreistufige Antragsverfahren im KfW-Gründercoaching Deutschland wird ab Herbst 2010 verkürzt.

Bereits im Antragsformular soll der durchführende Berater benannt werden. Außerdem soll ein differenzierteres Beurteilungssystem in der KfW-Beraterbörse dem Anwender zukünftig eine bessere Bewertung des auszuwählenden Beraters ermöglichen.

Demnächst bittet die KfW Gründer ca. 4 Wochen nach Auszahlung der Förderung um Bewertung der Beratungsleistung. Diese Bewertung der Berater erfolgt nach dem Schulnotensystem und wird in die KfW-Beraterbörse eingestellt. Diese Modifizierung wird jedoch erst im nächsten Jahr realisiert werden können.

Im Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (Förderung von Gründungsberatungen) muss seit dem 1. Juli 2010 verpflichtend ein Beratervertrag geschlossen werden. Eine Kopie des Vertrages ist mit den Abrechnungsunterlagen einzureichen. Als praktische Hilfe steht ein Mustervertrag zur Verfügung, der z. B. unter www.lgh.de (Förderprogramme, Beratungsprogramm Wirtschaft) als Download zur Verfügung steht.

Dieter Schlimmer, Dipl.-Ökonom
Landes-Gewerbeförderungsstelle
des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)

Telefon: 0211 30108-400
eMail: schlimmer@lgh.de

Der KMU-Beraterverband begrüßt die Vereinfachung des Antragsverfahrens für das KfW-Gründercoaching Deutschland sehr.

Der von der LGH angebotene Mustervertrag wird sicher für die KMU-Berater einen weiteren Beitrag zur Qualitätssicherung leisten.

(Cord Tepelmann, Geschäftsführer, Mitglied des Vorstandes)



Neues aus den Fachgruppen

Fachgruppe Unternehmensnachfolge

Die Fachgruppe Unternehmensnachfolge erarbeitet derzeit in mehreren Arbeitsgruppen Konzepte, um Standards für die vielfältigen Herausforderungen bei der Unternehmensnachfolge-Beratung zu schaffen.

Die Fachgruppenmitglieder verbinden mit der Erarbeitung von eigenständigen Nachfolge-Konzepten folgende Ziele

- Differenzierung der herrschenden Methode mit rechtlichen Schwerpunkten in der Beratung. Als Alternative dazu Setzen eines eigenen KMU-Standards, der systemorientiert vorgeht, interdisziplinäre Methoden anwendet und in die Nachfolge-Lösungen sowohl das Unternehmen also auch die Unternehmer-Familie insgesamt einbezieht. Die Nachfolge-Regelung des Familien-Unternehmers sehen wir als strategischen Erfolgsfaktor.
- Vertrauen durch Qualität und Verlässlichkeit in der Nachfolgeregelung durch die Verpflichtung der Fachgruppenmitglieder zur Einhaltung der Standards.
- Transparenz der erforderlichen Aufgaben durch übersichtliche Nachfolge-Konzepte (KMU-Standards).
- Klare Abgrenzung der eigenen Leistung zu den Aufgaben der zusätzlich erforderlichen Fachkompetenzen, wie juristische Beratung, steuerliche Beratung etc.
- Schaffung einer Basis für Akquisitionunterlagen – durch das Herausarbeiten der für die Nachfolgeregelung wesentlichen Punkte.

Rainer Schuppert, Dipl.-Kfm.,
Wirtschaftsprüfer / Steuerberater
Leiter der Fachgruppe Unternehmensnachfolge
eMail: schuppert@kmu-berater.de

Termine Regionalgruppen

- 30.08.2010** Treffen Regionalgruppe
NORD Raum Hannover
- 22.09.2010** Treffen Regionalgruppe WEST
in Remscheid
- 24.11.2010** Treffen Regionalgruppe WEST
in Remscheid
- 29.11.2010** Treffen Regionalgruppe
NORD Raum Bremen

Nähere Auskünfte erhalten Sie in der KMU-Servicestelle, bei den Regionalleitern und bei Cord Tepelmann, Telefon: 04542 8229391
eMail: tepelmann@kmu-berater.de

Der praktische Nutzen

Systematisch neue Branchen erobern

Ein Spezialunternehmen für Metalllegierungen entwickelt sich zum Medizintechnikunternehmen – von der Uhrenfeder zum Implantat. Zufall oder Geniestreich?

Der Eintritt in fremde Branchen eröffnet Wachstumschancen. Doch wie findet man die? Mit Cross-Industry Innovation, einer neuen Methode des Innovationsmanagements, können Firmen systematisch fremde Branchen identifizieren, die zu ihnen passen.

Viele erfolgreiche Mittelständler haben im Lauf der Zeit ihr Produktportfolio immer wieder entscheidend verändert, sind in neue Branchen eingetreten und haben die gesamte Branche durch Innovationen aufgemischt. Dieser Wandel beruht manchmal auf Zufällen, Einzelanfragen guter Kunden oder aber Interesse und Begabung des Unternehmers. Doch oft sind gerade dann, wenn dringend neue Umsatzbringer gesucht werden, keine in Sicht.

Cross-Industry Innovation kann den Schritt in fremde Branchen systematisieren. Zunächst wird durch geschickte Abstraktion jenes Wissen und Können freigelegt, das vorhanden, dem Unternehmer aber meist nicht bewusst ist.

Anschließend werden mittels Kreativitätstechniken Ideen generiert, Konzepte erarbeitet und bewertet. Ziel ist es, das eigene Wissen und Können geschickt mit dem Know-how einer fremden Branche zu verknüpfen.

Für den Mittelstand eignen sich dazu am besten Workshops, idealerweise mit Gästen aus anderen Branchen. So hält der Unternehmer nach zwei Tagen eine Palette von frischen Ideen für neue Umsatzbringer in Händen. „Wir kamen dabei auf Dinge, die wir uns zuvor nie hätten träumen lassen“, bringt es ein Workshop-Teilnehmer auf den Punkt.

Weitere Informationen:
Annette Horváth,
geb. Lenz, aurivio,
Rosenbuschstr. 1
80538 München
www.aurivio.com
annette.horvath@kmu-berater.de



Die neuen Mitglieder ...

... begrüßen wir herzlich in unserem Verband und freuen uns auf intensiven und kreativen Austausch.

Doris Paulus
Dipl.-Ing. Doris Paulus GmbH
48268 Greven

Uwe Kastien
KonPlan Consulting GmbH & Co. KG
59387 Ascheberg

Sebastian Summerer
SFB - Summerer Firmenberatung
82256 Fürstfeldbruck

Dr. Achim Zeidler
Die Berater am Meer
24321 Hohwacht

Klaus-Peter Kraft
Pro KMU Unternehmensberatung GmbH
57072 Siegen

Tanja Ebbing
Unternehmensberatung
36119 Neuhof

Michael Jenke
Unternehmensberatung
57234 Wilnsdorf

Michael Schiffer
The Implementers UB Michael Schiffer
53225 Bonn

Christian Beckmann
Unternehmensberater
63500 Seligenstadt

Thomas Orbke
Unternehmerberater
32278 Kirchlingern

Detaillierte Informationen und Daten unter: www.kmu-berater.de/DE/3575/NeueMitglieder.php

Termine Fachgruppen

- 28.09.2010** FG „Finanzierung-Rating“
in Kaarst
- 28.10.2010** FG „Gründungsberatung“
in Trier
- 28.10.2010** FG „Sanierung“ in Trier
- 28.10.2010** FG „Mensch“ in Trier

Nähere Auskünfte erhalten Sie bei den Fachgruppenleitern und bei Thomas Thier, Tel. 0471 483 4533, eMail: thier@kmu-berater.de



Nichts ist so beständig wie der Wandel

Wechsel im Vorstandsvorsitz, Verlegung des Sitzes nach Düsseldorf, Verlegung der Geschäftsstelle nach Seelze, Anpassung von Seminarkonzepten, erfolgreiche Absolventen der KMU-Fachberaterausbildungen ..., auch die KMU-Akademie ist ständig in Bewegung.

Mitgliederversammlung 2010: Reinhard Werry, seit Gründung Vorsitzender des Vorstandes der KMU-Akademie, hat sowohl sein Ehrenamt als auch die administrative Verantwortung für die Geschäftsstelle an seinen Nachfolger Uwe Thiel übergeben. Vorstandskollege Cord Tepelmann übermittelte ihm den Dank der Mitglieder für den langjährigen unermüdlichen Einsatz und wünschte gleichzeitig dem Nachfolger Uwe Thiel eine „allzeit glückliche Hand“ bei der Wahrnehmung seiner Verantwortungsbereiche.

Seminare zur Qualifizierung von KMU-Fachberatern, insbesondere für Existenzgründung und Sanierung, stehen bei der zukunftsorientierten Arbeit der Akademie mit an vorderster Stelle. Eine kontinuierliche Nachfrage belohnt diese Aktivitäten.

Bis heute erhielten nach erfolgreicher Abschlussprüfung insgesamt 64 „KMU-Fachberater Existenzgründung“ (in 5 Seminaren) und 32 „KMU-Fachberater Sanierung“ (in 4 Seminaren) ihre Zertifikate.

Diejenigen Absolventen, die ordentliche Mitglieder des Verbandes „Die KMU-Berater – Verband freier Berater e.V.“ sind, dürfen die für den Verband und deren Mitglieder geschützte Word-Bild-Marke „KMU Fachberater Existenzgründung“ bzw. „KMU Fachberater Sanierung“ zusammen mit dem Logo des Verbandes verwenden.

Im Mai absolvierten 9 Berater die Ausbildung zum Förderlotsen mit Erfolg.

Die Konzeption des Förderlotsen-Seminars wurde optimiert. Neue Seminarleiterin seit der Mai-Veranstaltung ist Dipl.-Ing. Annette Horváth, geb. Lenz. Das überaus positive Feedback erzeugte weitere Nachfrage, deshalb findet vom 9. - 11. September 2010 bereits das nächste Seminar statt, erstmals unter dem neuen Titel „Ausbildung zum KMU Fördermittelberater“.

Informationen zu allen Seminaren finden Sie im Internet oder erhalten Sie direkt bei Uwe Thiel: thiel@die-kmu-akademie.de oder per Telefon (s. u.).

Neue Kontaktdaten:

Die KMU-Akademie e.V., Westereschenfeld 19, 30926 Seelze
Fon: 05137 - 909 725, Fax: 05137 - 909 724
eMail: info@die-kmu-akademie.de, Internet: www.die-kmu-akademie.de.

Bernd Tovar verabschiedet

Seit 1998 im Vorstand und seit 2003 als Vorsitzender des Vorstandes trat Bernd Tovar zur Mitgliederversammlung 2010 „in die Reihe zurück“, wie er es formulierte. Er wolle nach 12 Jahren verantwortlicher Gremienarbeit jetzt den Status eines „ganz normalen“, wenn auch weiterhin aktiven Verbandsmitglieds genießen. Gradlinigkeit und die sprichwörtlich westfälische Klarheit sind Eigenschaften, die Bernd Tovar auszeichnen, so sein Vorstandskollege Cord Tepelmann in seiner Laudatio. Von allen Teilnehmern der Mitgliederversammlung wurde Bernd Tovar mit „standing ovation“ verabschiedet.



TIPP Stefan Hagen ...

hilft Ihrem Unternehmen auf die Sprünge

„Das Buch des Fernseh-Unternehmensberaters Stefan Hagen soll Unternehmen helfen, ihr Unternehmen besser auszurichten. Dabei bringt Stefan Hagen seine vielfältigen Erfahrungen aus den Beratungssituationen locker und authentisch rüber. Allein schon, dass er auch schreibt, dass nicht alle Beratungen/ Coachings zu einem längerfristigen Erfolg führen, hat in der Beraterzunft einen angenehmen Seltenheitswert.“
(Stefan Merath)

Autor Stefan Hagen ist seit 2005 Mitglied im KMU-Beraterverband.

ISBN: 978-3-86881-193-3 Redline Verlag, München 2010



Termine KMU-Akademie

- | | |
|---------------|---|
| 09.09.2010 | Ausbildungsseminar zum Fördermittelberater in Frankfurt am Main |
| Januar 2011 | Start 5. Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Sanierung“ in Münster (insgesamt 10 Tage in vier Teilen + Prüfung) |
| Frühjahr 2011 | Start 6. Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Existenzgründung“ |
| Anfang 2011 | Start Workshop-Reihe „KMU-Berater: Mit Strategie zu mehr Erfolg“ |

Weitere Informationen unter:

www.die-kmu-akademie.de
Telefon 05137 - 909 725

eMail: info@die-kmu-akademie.de

Termine Verband

- | | |
|-----------------------|--|
| 29.10.-
30.10.2010 | Herbstfachtagung
in Trier |
| 25.03.2011 | Mitgliederversammlung |
| 25.03.-
26.03.2011 | Frühjahrsfachtagung |
| 27.05.-
29.05.2011 | Segeltörn „KMU-Berater
hart Steuerbord“ |



**DIE KMU
BERATER**
VERBAND FREIER BERATER E.V.

Redaktion:
Cord Tepelmann

KMU-Servicestelle
Auf'm Tetelberg 7
40221 Düsseldorf

Petra Lücke

Telefon: 0211 30156-33
Telefax: 0211 30156-34

info@kmu-berater.de
www.kmu-berater.de

Auflage: 5000
Layout/Satz: ImageSign®