



Das aktuelle Thema

Die KMU-Berater sehen optimistisch in die Zukunft

Neues aus dem Verband

KMU-Verband bis 2015 flächendeckend in Deutschland

Der praktische Fall

Konzentration auf die Kernkompetenzen

Der praktische Tipp

Neue Richtlinie Gründercoaching Deutschland

Die aktuelle Kooperation

Nicht addieren – sondern multiplizieren

Der KMU-Berater repräsentieren

Kooperation als Chance

Die neuen Mitglieder

Herzlich Willkommen

Die KMU-Akademie

Zertifizierungsseminar für KMU-Fachberater

Das aktuelle Thema

KMU-Berater sehen optimistisch in die Zukunft

Im Spätherbst 2010 gab der KMU-Beraterverband eine umfangreiche Befragung zu den Themen Marktsituation, Perspektiven, Strategie und Forderungen für die Zukunft in Auftrag.

Die Ergebnisse der Umfrage, an der sich 60% aller Mitglieder beteiligten, wurden von einer neutralen Stelle ausgewertet und durch die Universität Lüneburg wissenschaftlich kommentiert. Sie verdeutlichen, wie die KMU-Berater ihre Position im Beratungsmarkt sehen. Ihrer Einschätzung nach stehen sie insbesondere für:

- langjährige Berufserfahrung (durchschnittlich 12 Jahre)
- fundiertes Wissen und regelmäßige Weiterbildung (13 Tage Weiterbildung p.a.)

... Fortsetzung auf Seite 2



Neues aus dem Verband

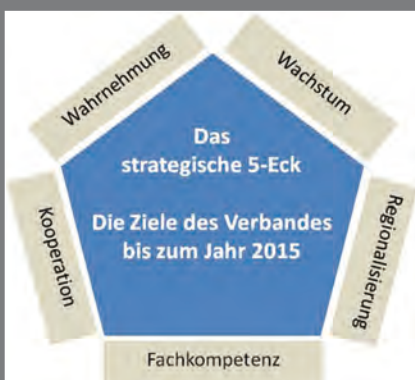
KMU-Verband bis 2015 flächendeckend in Deutschland

Mitglieder verabschieden einstimmig das vom Vorstand erarbeitete Strategiekonzept. Der Verband will bundesweit das führende Sprachrohr für Berater kleiner und mittlerer Unternehmen werden.

Auf der Mitgliederversammlung am 25. März 2011 in Hohenroda stand das Thema „Strategie 2015“ im Fokus. Um bis spätestens Ende 2015 bundesweit repräsentativ vertreten zu sein, sollen vor allem die Regional- und Fachgruppen weiter gestärkt und ausgebaut werden.

An die Versammlung schloss sich die diesjährige Frühjahrsfachtagung an. Als Gastredner hob Friedhelm Ost, Staatssekretär a.D., die Bedeutung der mittelständischen Wirtschaft in Deutschland hervor: „Mittelständische Unternehmen sind die Schnellboote der Wirtschaft. Um die Herausforderungen von heute und morgen zu meistern, benötigen sie allerdings Navigatoren, die den Unternehmen mit ihrem speziellen Know-how einen echten Mehrwert und gute Zukunftsperspektiven sichern“. Ost sieht die KMU-Berater genau in dieser Rolle. Er verglich sie mit Hausärzten, die nach der Methode „Vorsorgen ist besser als heilen“ aktiv sind. Dazu müssten viele Mittelständler jedoch ihre Beratungsresistenz aufgeben.

Thomas Thier, Vorsitzender des Verbandsvorstandes, nahm diesen Aufruf an die mittelständische Wirtschaft gerne auf. KMU-Berater seien Problemlöser, die Schwierigkeiten der Unternehmer als Herausforderung annehmen und als Wegbegleiter passgenaue Beratungen anbieten. Damit, so Thier, gestalten sie die Perspektiven des Mittelstandes und damit der deutschen Wirtschaft auf positive Weise.



... Fortsetzung zum aktuellen Thema

- partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Fachberatern
- hohen Stammkundenanteil (53%)
- zielgruppen-adäquate Preisgestaltung
- bedarfsgerechte Zusatzleistungen/Serviceangebote (zwei Drittel der Berater bieten zusätzliche Serviceleistungen an)
- hohen Nutzen für die beratenen Unternehmen / Gründer/innen (ca. 200% im Durchschnitt im Vergleich zu den Beratungskosten)

Prof. Schulte, Leuphana Universität Lüneburg, sieht in den Ergebnissen ein Zeichen der weit fortgeschrittenen Professionalisierung der KMU-Berater und er geht davon aus, dass sich die Mitglieder des Verbandes in dem Markt erfolgreich positionieren können.

Die KMU-Berater bewerten die Auftragslage insgesamt als gut und sehen die weitere Entwicklung positiv. Insbesondere die Themen Unternehmensstrategie, Kapitalbeschaffung, demographischer Wandel, Wettbewerb, Personal, Krisenbewältigung, neue Märkte und Kundenbeziehungen werden, so die Einschätzung, bei kleinen und mittleren Unternehmen stärker an Bedeutung gewinnen. Die KMU-Berater sehen einen großen Nutzen in ihrer Mitgliedschaft im KMU Beraterverband. Sie schätzen den Erfahrungsaustausch mit Fachkollegen, die Vermittlung von Fachwissen, den Kontaktaustausch und die Kooperation mit Kollegen, die aktiven Netzwerke und die Möglichkeit zur Reflexion über die eigene Beratungsarbeit.

Leitung der Untersuchung: Dipl.-Ök. Dieter Schlimmer, Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH).

Der praktische Fall

Konzentration auf Kernkompetenzen

Durch Spezialisierung auf die Erfolg versprechendste Zielgruppe gelang die Rettung eines Elektroinstallationsunternehmens.

Mitte des Wirtschaftsjahres 2010 hatte ein Elektroinstallateur starke Probleme, die ihm erteilten Aufträge vorzufinanzieren. Bedingt durch die Krise und den langen Winter, wodurch sich Bauvorhaben verzögerten, war die Rentabilität und Liquidität stark in Mitleidenschaft gezogen worden.

Nach Erstellung eines Status durch die Ploss Unternehmensberatung stellte sich heraus, dass sowohl die GmbH als auch die Besitzgesellschaft, von der sich die GmbH das nötige Anlagevermögen mietete, stark unterkapitalisiert waren. Die Hausbank stand daher einer weiteren Finanzierung äußerst zurückhaltend gegenüber. Als erster Schritt wurden auf Anraten der Unternehmensberatung in Absprache mit dem Steuerberater des Unternehmens die Kapitalgesellschaften in Einzelfirmen umgewandelt.

Dadurch konnte verhindert werden, dass Insolvenz angemeldet werden musste – wozu das Unternehmen andernfalls aufgrund der massiven Unterkapitalisierung verpflichtet gewesen wäre. Dann galt es, die Ursachen für die Verluste, die zur Unterkapitalisierung geführt hatten, aufzudecken. Das Unternehmen arbeitete zum einen sehr stark in Großprojekten (Auftragsvolumen jeweils > 150 T€), zum anderen für die Privatkundschaft.

Es zeigte sich, dass die Überschüsse der Aufträge der Privatkundschaft komplett durch die massiven Verluste im Bereich der Großaufträge aufgezehrt wurden. Die Auftraggeber der Großaufträge waren große Baukonzerne, deren Anforderungen das kleine Unternehmen nicht gewinnbringend erfüllen konnte.

Deshalb wurde das Unternehmen entsprechend verkleinert und die Obergrenze für Aufträge bei rund 80 T€ festgelegt. Mittels massiver Akquise baut das Unternehmen jetzt seinen Privatkundenbereich aus. Außerdem führte es eine laufende Baustellennachkalkulation und eine effektive Bauleitung ein und sensibilisierte seine Mitarbeiter zu mehr Verantwortung für die Ergebnisse ihrer Leistung. Die Hausbank konnte von der Wirtschaftlichkeit der Umstellungen überzeugt werden und finanzierte im ersten Schritt zwei vorliegende Aufträge. Nach erfolgreichem Abschluss und Rückzahlung stellte die Bank eine dauerhafte Kontokorrentlinie zur Verfügung. Maßgeblich dafür war auch, dass die Ploss Unternehmensberatung die Bank wöchentlich über den Baustellenfortschritt und die dadurch resultierende Rentabilität und Liquidität informierte.

So konnte das Unternehmen die Insolvenz abwenden und 14 von 20 Arbeitsplätzen erhalten.



Thomas Ploss
Th. Ploss Unternehmensberatung GmbH & Co. KG
Bad Oeynhausen
eMail: ploss@kmu-berater.de



Dipl.-Ök. Dieter Schlimmer



TIPP

Der praktische

Neue Richtlinie Gründercoaching Deutschland

Seit dem 1. April 2011 gilt ein vereinfachtes Verfahren zur Abwicklung der Beratungsförderung.

Allerdings sind mit der Online-Beartragung bereits der ausgewählte, gelistete Berater, die Anzahl der Tagewerke sowie die Höhe des Beraterhonorars anzugeben. Es bleibt allerdings beim persönlichen Antragsgespräch bei einem Regionalpartner des Förderprogramms.

Nach Abschluss des Gründercoachings erstellt der Berater wie bisher einen Abschlussbericht, der künftig beim Gründer verbleibt und der KfW-Bank oder Prüfungsinstanzen nur auf Verlangen vorzulegen ist.

Weitere Informationen finden Sie hier: www.kfw.de.

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

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



Die aktuelle Kooperation

Nicht addieren
– sondern multiplizieren

Matthias Brems, seit einem Jahr im Vorstand des KMU-Beraterverbandes für Anbahnung und aktive Betreuung von Kooperationen zuständig, berichtet nachstehend über ein erstes Erfolgsbeispiel.

Seit Beginn des Jahres 2011 entwickelt sich die Kooperation mit dem NWB-Verlag sehr erfolgreich.

Der NWB Verlag erschließt - neben den Steuerberatern - derzeit eine neue Zielgruppe: Betriebswirtschaftlich orientierte Berater.



Durch einen gegenseitigen Austausch und eine aktive Vermarktung von Angeboten entsteht für Verband und Verlag beiderseitiger Nutzen.

Der KMU-Beraterverband steigert seine Reichweite durch die Einbeziehung der NWB-Medien: So können zum einen potenzielle Mitglieder angesprochen als auch Seminare der KMU-Akademie einem breiteren Publikum präsentiert werden.

Für Mitglieder des KMU-Beraterverbandes bietet sich die Möglichkeit, als Fachautor für die Zeitschrift „Betriebswirtschaftliche Beratung“ zu publizieren. Sechs Kollegen sind bereits mit Ihren Themenvorschlägen mit dem NWB-Verlag in konkreten Gesprächen. Darüber hinaus können sowohl KMU-Berater, Steuerberater als auch Mandanten vom Methodenwissen profitieren, das sich mit dem Datenbankmodul zur Zeitschrift „Betriebswirtschaftliche Beratung“ eröffnet.

Unter dem Strich heißt das: Nutzen für alle Seiten.

Matthias Brems
Am Hammerwerk 16a
41515 Grevenbroich
Fon: 02181 – 75 66 87 11
Fax: 02181 – 75 66 87 50
eMail: brems@kmu-berater.de

Die KMU-Berater repräsentieren

Kooperation als Chance

Die Zusammenarbeit mit Gleichgesinnten gilt zunehmend als wesentlicher Erfolgsfaktor.

Für die Zukunft von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) wird die Kooperation mit anderen Unternehmen entscheidend sein. Darin waren sich alle Teilnehmer/innen der Podiumsdiskussion, zu der die evangelische Akademie Rheinland im April nach Bonn eingeladen hatte, einig: ob Unternehmer/in, Tischlerverband NRW, Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband, oder die einladende Initiative für evangelische Verantwortung in der Wirtschaft Mittel- und Osteuropas e.V. (www.initiative-europa.eu). Den Rahmen bildete eine Tagung unter dem Titel „Zusammenarbeit und Wettbewerb - Kooperation als Erfolgsfaktor für Selbstständige, Unternehmer und Freiberufler“.

Als wesentliche Erfolgsfaktoren für Kooperation sahen die 80 Tagungsgäste ähnliche Denkweisen der Kooperationspartner, gleiche Qualitätsmaßstäbe und vor allem eine gute Kommunikation. Carl-Dietrich Sander, Mitglied im KMU-Beraterverband, zeigte an konkreten Beispielen aus dem Alltag des Unternehmensberaters und dem Verbandsleben der KMU-Berater Möglichkeiten für Kooperationen auf: sowohl zwischen Beratern als auch zwischen KMUs. Sein Hinweis „Kooperation fängt im Kopf des/der Unternehmers/in an“ wurde auf dem Podium bestätigt. Bei der Frage nach dem Umfang der „Verträge“ wurde kontrovers diskutiert. Sanders These „Anfangen und Ausprobieren“ fand dort Zustimmung, wo die gemeinsamen Haftungsrisiken überschaubar bleiben. Einig war man sich jedoch auch, dass Kooperationen beendet werden müssen, wenn die Gemeinsamkeiten nicht mehr tragen.

Zwei spannende Tage in Bonn, die genug Stoff zum Nachdenken und Handeln boten.

Die neuen Mitglieder ...

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

Renate Heinken
27243 Kirchseelte

Frank Klix
47800 Krefeld

Johann Gebhart
93309 Kelheim

Axel Stauffenberg
44866 Bochum

Dr. Ulrich Löhe
52062 Aachen

Reinhard B. Großmann
07318 Saalfeld

Carsten Carstensen
47259 Duisburg

Jürgen Ortman
65719 Hofheim

Uwe Friedrich Kitza
45894 Gelsenkirchen

Bernd Pistorius
80639 München

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



Termine Regionalgruppen

- 13.07.2011 Treffen Regionalgruppe WEST in Remscheid
- 28.09.2011 Treffen Regionalgruppe WEST in Remscheid
- 23.11.2010 Treffen Regionalgruppe WEST in Remscheid

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

Termine Fachgruppen

- 14.-15.06.2011 FG „Hotellerie & Gastronomie“
- 21.06.2011 FG „Sanierung“ in Oldenburg
- 27.09.2011 FG „Finanzierung-Rating“ in Kaarst
- 20.10.2011 FG „Gründungsberatung“ in Berlin
- 20.10.2011 FG „Sanierung“ in Berlin

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

Zertifizierungsseminare für KMU Fachberater

Auch im Jahr 2011 liegt der Schwerpunkt der Akademie-Aktivitäten auf den KMU-Fachberaterausbildungen, die aktiv und umsichtig von den Fachgruppen des KMU-Beraterverbandes gemeinsam mit der KMU-Akademie konzipiert werden.

Nachdem die Teilnehmer der Herbstfachtagung 2010 großes Interesse an der Weiterbildungsseminaren im Bereich der Unternehmensnachfolge bekundet haben, arbeitet die Fachgruppe seit einiger Zeit an der Konzeption des entsprechenden KMU-Fachberaterseminars. Aufgrund der komplexen Thematik und des damit verbundenen Aufwandes ist die erste Durchführung für 2012 geplant.

Bereits mehrere Jahre läuft die Ausbildung zum KMU Fachberater Sanierung mit großem Erfolg. Bereits am 20. Januar 2011 startete ein neuer Durchgang in Hannover. Wie schon in der Vergangenheit waren auch hier die Teilnehmer hoch zufrieden mit der Qualität, die durch die Fachgruppe Sanierung sichergestellt wurde. Die erfolgreichen Absolventen werden wir in der nächsten Ausgabe veröffentlichen.

Da Reinhard Werry nach vielen Jahren erfolgreicher Seminararbeit nicht mehr weiter für die Fachausbildung Existenzgründung zur Verfügung steht, musste die Fachgruppe Gründungsberatung die Ausbildung überarbeiten, um sie auf mehrere Schultern verteilen zu können. Nach vielen Wochen intensiver Arbeit der Referenten begann am 12. Mai 2011 der erste Durchgang in der neuen Form.

Im Bereich der Weiterbildungsseminare sind sowohl die Ausbildung zum KMU-Fördermittelberater als auch das neue Seminar von Edmund Cramer zum Methodenset für KMU-Berater im ersten Halbjahr mit Erfolg durchgeführt worden. Das Angebot von Seminaren mit Spezialthemen soll im zweiten Halbjahr weiter ausgebaut werden. Gleiches gilt für Seminare, die aktuelle Themen aufgreifen, um Neuerungen und Veränderungen zu vermitteln.

Im 1. Quartal 2011 haben KMU-Akademie und NWB-Verlag mit der gemeinsamen Vermarktung ihrer Veranstaltungen begonnen. So wurden unsere Seminare im Newsletter des NWB aufgeführt und der KMU-Fachberater Unternehmensfinanzierung wurde zusätzlich in der Zeitschrift „Betriebswirtschaftliche Beratung“ vorgestellt. Diese Zusammenarbeit soll in der Zukunft noch weiter intensiviert werden, um so einen noch größeren Personenkreis mit unserem Seminarangebot zu erreichen.



Uwe Thiel
Vorsitzender des Vorstandes
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



TIP

Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer

Stefan Merath: Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer, inzwischen 4. Auflage. Seit 3 Jahren meist Nr. 1 bei Amazon in der Rubrik „Kleine & mittlere Unternehmen“!

GABAL-Verlag, 464 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-89749-793-1



Jetzt das neue Buch von Stefan Merath:

Die Kunst seine Kunden zu lieben

Neurostrategie® für Unternehmer.

GABAL-Verlag, 376 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-176-5

Termine KMU-Akademie

- | | |
|------------|--|
| 08.09.2011 | Start 6. Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Sanierung“ im Raum Hannover

(insgesamt 10 Tage in vier Teilen + Prüfung) |
| 22.09.2011 | Start 3. Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Unternehmensfinanzierung“ in Frankfurt am Main

(insgesamt 6 Tage in drei Teilen + Prüfung) |
| 29.09.2011 | Ausbildungsseminar zum KMU-Fördermittelberater im Raum Frankfurt am Main |
| 06.10.2011 | Start 7. Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Existenzgründung“ im Raum Frankfurt am Main |

Weitere Informationen unter:

www.die-kmu-akademie.de

Telefon 05137 - 909 725

eMail: info@die-kmu-akademie.de

Termine Verband

- | | |
|-----------------------|-------------------------------|
| 21.10.-
22.10.2011 | Herbstfachtagung
in Berlin |
| 23.03.2012 | Mitgliederversammlung |
| 23.03.-
24.03.2012 | Frühjahrsfachtagung |



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®