



Das aktuelle Thema

Stärken stärken schwächt Schwächen

Neues aus dem Verband

Berlin ist immer eine Reise wert

Die praktische Erfahrung

Unternehmensgründungen flexibel planen

Der aktuelle Hinweis

Neu bei Banken: Schnellratings – gefährlich für KMU

Der praktische Tipp

„NLO“ – Mehr für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Neues aus den Fachgruppen

Neues aus den Regionalgruppen

Die neuen Mitglieder

Herzlich Willkommen

Die aktuelle Anregung

Strategische Unternehmensberatung

Die KMU-Akademie

Im Fokus:

Ausbildung zum KMU Fachberater



Cord Tepelmann, Geschäftsführer
Mitglied des Vorstandes

Das aktuelle Thema

Stärken stärken schwächt Schwächen

Kein Satzfehler, sondern ein Wortspiel mit Hintergrund: Nicht das Ausmerzen von Schwächen, sondern das Ausschöpfen von Stärken garantiert einen Unternehmenserfolg.

„Ein Unternehmen, das alle Schwächen beseitigt hat, ist erst mittelmäßig, aber noch nicht gut“, so Professor Fredmund Malik vom Malik Management Zentrum St. Gallen AG (MZSG). „Schwächen beseitigen ist nur selten ein strategisches Ziel.“ Deshalb geht es bei der Beratung eines Unternehmens zunächst vor allem darum, dessen Stärken herauszuarbeiten. Zuweilen reicht schon eine einzige, die – richtig genutzt – zum Erfolg führen kann. Wichtig ist dabei nur, dass sie das Unternehmen schon jetzt besitzt – und nicht erst in fünf Jahren entwickelt haben wird. Kaum jemand hat in der Wirtschaft so lange Zeit.

Niemand sollte einen Strategieberater dafür bezahlen, dass er einem die Schwächen des Unternehmens aufzeigt. Denn das ist meistens leicht, sie fallen schnell ins Auge. Stärken zu erkennen ist im Vergleich dazu weit schwieriger. Auch die Zahl der Mitarbeiter, die immer wieder aufzeigen, was nicht geht und warum nicht, ist deutlich höher als die derjenigen, die erkennen, was ihr Betrieb wirklich zu leisten versteht und wie diese Fähigkeit ausgebaut werden kann. Ein Berater, der Unternehmer und Mitarbeiter dazu bringt, sich die eigenen Stärken und die des gesamten Betriebes bewusst zu machen, ist sein Honorar allemal wert.

Fortsetzung auf der nächsten Seite

Neues aus dem Verband

Berlin ist immer eine Reise wert

Der KMU-Beraterverband tagt diesen Herbst in der Bundeshauptstadt. Themenschwerpunkt ist „Kundennutzen – Das Qualitätsmerkmal der KMU-Berater!?“.

Wie bereits im vergangenen Herbst, so werden auch am 21. und 22. Oktober 2011 wieder die Fachgruppen den größten Teil der Tagung gestalten. Ihre Vorträge und Workshops widmen sich dieses Mal dem Thema Kundennutzen. Die Tagungsmitglieder haben die Gelegenheit zur Diskussion und zur intensiven Erarbeitung von Antworten auf die Fragen: Welche Leistungsanforderungen müssen sich die KMU-Berater stellen, um dem Kunden den größtmöglichen Nutzen zu bieten? Wie werden KMU-Berater nicht nur den Bedürfnissen ihrer Zielgruppe gerecht, sondern generieren darüber hinaus auch bei den Kunden nachhaltige Erfolge? Denn nur, wenn das gelingt, lassen sich langfristige partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen festigen, die beiden Seiten dienen.

Ging es bei der letzten Tagung in Hohenroda um Preise, so geht es dieses Mal also um die Qualität für den Preis. „Die Themenstellungen unserer Tagungen bauen möglichst immer aufeinander auf. So wollen wir einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess für unsere Mitglieder und deren Beratungsaktivitäten ermöglichen“, sagt Thomas Thier, Vorsitzender des Verbandsvorstandes.

Einladungen und Tagungsprogramm erhalten Mitglieder und Interessenten im September 2011. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Fachtagung.

Wichtig ist dabei allerdings eins: Es zählt nicht nur, was man selber gut kann. Sondern das, was dem Kunden den größten Nutzen bietet. Nur das, was der Kunde wahrnimmt und anerkennt, kann ihm dienen. Die Qualität der eigenen Arbeit ist immer nur so gut, wie sie der Kunde sieht. „In der Wirtschaft“, so Malik, „gibt es nur eine einzige Objektivität – das ist die Subjektivität des Kunden.“

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

Die praktische Erfahrung

Unternehmensgründungen flexibel planen

Anpassungsfähigkeit ist für einen Unternehmer Voraussetzung für einen dauerhaften Erfolg. Das gilt mehr denn je in der Gründungsphase.

Banken fordern heute von jedem Unternehmensgründer einen Businessplan, bevor über die Bewilligung einer Finanzierung entschieden wird. Darin werden die zu erwartenden Umsätze mit Preisen und Mengen monatsgenau beziffert, die wesentlichen Kosten exakt aufgeführt, und das Personal wird mit Einstellungstermin, Gehaltsgruppe und ggf. mit Zuschüssen genau vorgeplant. Doch nicht nur für die Banken, sondern auch für den Gründer ist eine solche solide Planung wichtig, denn sie stellt die Leitlinie für die nächsten Jahre dar.

Jeder seriöse Unternehmensberater wird deshalb darauf hinwirken, dass ein Geschäftskonzept auch zu einem solchen Fahrplan für die Zukunft taugt.

Das heißt allerdings nicht, dass der Plan ohne weiteres Nachzudenken umzusetzen ist. Immer wieder erlebe ich in meiner Beraterpraxis, dass Personal eingestellt wird, obwohl zum Einstellungstermin bereits klar ist, dass es an Beschäftigung fehlt, oder Hallen werden gebaut, die schließlich nicht – mehr – gebraucht werden.



Was bei aller Planung nie vergessen werden darf: Unternehmen sind dynamische Systeme. Es geht nicht darum, etwas „aufzubauen“, sondern etwas „ins Leben zu rufen“. Ein Businessplan beschreibt nur die toten Dinge wie Investitionen, Umsatzgrößen usw. Denn der lebendige Organismus Unternehmen lässt sich schlichtweg nicht angemessen in Worte fassen. Bei der Umsetzung des Plans wird der Gründer oft erkennen, dass vieles anders läuft als geplant. Darauf gilt es flexibel und intelligent zu reagieren, etwa die Preise oder die Personalzusammensetzung zu verändern.

In dieser Phase ist die Unterstützung durch einen Gründungsberater ausgesprochen wichtig. Dessen Arbeit darf nicht mit der Erstellung des Konzeptes enden, sondern er muss den Unternehmer während der Gründungsphase stets begleiten. Das Motto lautet: So exakt planen wie möglich – und dann bewusst und begründet abweichen, sofern nötig.

Benedikt Queins
QUEINS Beratung & Coaching
54455 Serrig
eMail: queins@kmu-berater.de

Der aktuelle Hinweis

Neu bei Banken: Schnellratings – gefährlich für KMU

Das Ratingverfahren ständig weiter entwickelt werden, ist bekannt. Das Schnellrating hingegen, das der Leiter Marktfolge einer Genossenschaftsbank den Mitgliedern der Fachgruppe Finanzierung-Rating Anfang Juli 2011 vorstellte, war aber keine Weiterentwicklung, sondern „ein Hammer“.

Das „Firmenkundenschnellrating (FSR)“ kann eine Volks- oder Raiffeisenbank für kleinere Kreditengagements (Obergrenze T€ 250) nutzen, bei denen keine Veränderungen anstehen. Bei den Sparkassen gibt es eine vergleichbare Lösung bereits seit 2006. Das FSR ist ein vollautomatisches Ratingverfahren, das ausschließlich die Führung des Geschäftsgirokontos beurteilt. Das Brisante daran: Die aus dem „Voll-Rating“ bekannten „Warnsignale“ werden hier nochmals verschärft. Überziehungen wirken sich natürlich nach wie vor negativ aus, aber auch Salden immer entlang der Kreditlinie und plötzliche Soll-Saldenanstiege. Im Gegenzug wirken sich

allerdings Guthabensalden positiv aus - auch zwi-schendurch einmal.

Schlussfolgerung der FG-Mitglieder: Für KMU kommt es noch stärker auf die bewusste Steuerung der Kontoführung an - sonst kann es schnell gefährlich werden. Ein weiteres Manko: Die Ratingnoten im FSR liegen im Schnitt unter denen in einem Voll-Rating! Wenn das Rating eh schon nicht so „toll“ ist - kann das FSR schnell in den „Nicht-mehr-Kredit-Bereich“ führen. Die Beachtung der eigenen Ratingsituation wird also immer wichtiger! Ein „Pre-Rating“ z. B. mit der Software „MinD.business“ kann dabei helfen.

Carl-Dietrich Sander, eMail: sander@kmu-berater.de



TIPP

Der praktische

„NLO“ - Mehr für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Mehr als 20 steuerliche Möglichkeiten gibt es, durch Nettolohnoptimierung (NLO) Arbeitnehmern „Mehr Netto vom Brutto“ zukommen zu lassen - und auch als Arbeitgeber über geringere Sozialabgaben davon zu profitieren. Die Mitglieder der Fachgruppe Finanzierung-Rating waren über die Vielfalt erstaunt, als ich ihnen nur einige davon vorstellte.

Interessante Mosaiksteine zum Kostensparen und zur Mitarbeiter-Motivation über die finanzielle Schiene, so die Meinung der Fachgruppe. So ergeben sich Wettbewerbsvorteile durch zufriedene und begeisterte Mitarbeiter.

Die innovativen „Vergütungs-Bau-steine“ reichen vom bekannten Dienstwagen über Internetzuschuss, Warengutscheine, Telefonkostenzuschuss, Garagengeld und Notfallbeihilfen. Allerdings sind die steuerlichen Einzelregelungen pro Baustein wieder unterschiedlich, so dass nur eine genaue Einzelfallklärung und -entscheidung sinnvoll ist.

Es muss auch sehr genau auf die Formulierung solcher Zusätze in den Arbeitsverträgen geachtet werden. Auf jeden Fall sollten Berater diesen interessanten Hinweis an ihre Mandanten mit der Empfehlung weitergeben, darüber einmal mit dem steuerlichen Berater oder dem Spezialisten für NLO zu sprechen.



Winfried J. Schönefuß
Steuerberater / WP / Dipl.-Kfm.
schoenefuss@kmu-berater.de



Neues aus den Fachgruppen

Die Fachgruppe Gründungsberatung hat mit der Prüfung am 24.6.2011 erfolgreich das Pilotseminar zur zertifizieren Ausbildung „KMU Fachberater Existenzgründung“ beendet.

Die neu konzipierte Ausbildung umfasst sechs Tage und eine abschließende Klausur von drei Stunden.

Die Module sind sehr praxisnah gestaltet, die Referenten erfahrene Kollegen der Fachgruppe Gründungsberatung. - Das 7. Zertifizierungsseminar startet am 06.10.2011 in Frankfurt.

Bettina Schwarz
Leiterin der Fachgruppe Gründungsberatung
eMail: schwarz@kmu-berater.de



Termine Fachgruppen

- 05.09.2011 FG „Gründungsberatung“ in Kassel
- 27.09.2011 FG „Finanzierung-Rating“ in Kaarst
- 19.-20.10. 2011 FG „Hotellerie & Gastronomie“ im Raum Berlin
- 20.10.2011 FG „Gründungsberatung“ n Berlin
- 20.10.2011 FG „Sanierung“n Berlin

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

Termine Regionalgruppen

- 23.11.2010 Treffen Regionalgruppe WEST

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

Neues aus den Regionalgruppen

Regionalgruppe West mit neuem Konzept

Worin liegt der Nutzen einer Regionalgruppe für die Mitglieder? Diese „Kernfrage“ bestimmte zuletzt die Diskussionen in der Regionalgruppe West, angestoßen von ihrem neuen Leiter Detlef Müller.

Es ging - um im besten Beraterdeutsch zu sprechen - um die Positionierung der Regionalgruppe. Was unterscheidet die Regionalgruppenarbeit von der Mitarbeit in einer Fachgruppe und von der Teilnahme an den Fachtagungen des Verbandes? Um sich diesem Thema intensiv widmen zu können, unterbreitete Detlef Müller einen Strukturvorschlag. Aus den vier halbtägigen Treffen im Jahr sollen nun drei ganztägige werden.

Verabschiedet wurde eine Tagesstruktur unter der Überschrift „KECK - Kennenlernen, Erfahrungsaustausch, (gemeinsame) Chancen, Kooperation“.

Der Regionalgruppen-Tag wird von vier inhaltlichen Elementen geprägt: Beratungsbeispiel, Akquisebeispiel, Kooperationsbeispiel und Aktuelle Informationen aus Verband und Beratungsarbeit. Eingerahmt werden sie von viel Zeit für das gegenseitige Kennenlernen. Die Inhalte sollen von den Mitgliedern selber beigesteuert werden, wobei auch externe Impulsgeber nicht ausgeschlossen sein sollen. Die bisherigen 3-K-Tage für Mitgliedsinteressenten sollen in diese Treffen integriert werden. Am 23. November 2011 wird das erste Treffen mit der neuen Struktur über die Bühne gehen. (Carl-Dietrich Sander)



Die neuen Mitglieder ...

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

Sven Herbst
96257 Marktgraitz

Dr. Manfred Damberg
27412 Wilstedt

Dr. Frank Wendlandt
58730 Fröndenberg

Gabriele vom Feld
53757 Sankt Augustin

Joachim Hackbarth
44135 Dortmund

Jörg Bertram
99096 Erfurt

Christian Schlarmann
49439 Steinfeld

Reinhard Halbgewachs
71686 Remseck

Olaf Neu-Buschikowski
66740 Saarlouis

Stefan Steck
83707 Bad Wiessee

Dirk Düing
56321 Koblenz

Detailliertere Daten finden Sie im Internet.

Die aktuelle Anregung

Um eine gute Unternehmensstrategie zu entwickeln, muss das Geschäftsmodell - losgelöst vom Tagesgeschäft - immer wieder hinterfragt und bewertet werden.

Welche langfristigen Ziele sollen verfolgt werden? Welche Geschäftsfelder möchte das Unternehmen bearbeiten? Welche Kundengruppen mit welchen Produkten sollen akquiriert werden? Welche außergewöhnlichen Stärken und Alleinstellungsmerkmale prägen das Unternehmen? Dies sind nur einige der Kernfragen, die bei der Erarbeitung einer erfolgreichen Unternehmensstrategie gestellt – und beantwortet - werden müssen.

Damit das Konzept vor dem Hintergrund des Marktes Bestand hat, ist es sinnvoll, sich Empfehlungen von unabhängiger Seite einzuholen. Unternehmensberater helfen, Ziele festzulegen und eine Strategie zu erarbeiten, wie diese Ziele umgesetzt werden können. Als Grundlage für eine realistische Zieldefinition wird zunächst die allgemeine Geschäftsentwicklung prognostiziert,

wobei sowohl die momentanen wie die noch zu schaffenden Unternehmensfähigkeiten berücksichtigt werden müssen.

Auf diese eher strategische Planung folgt die Erarbeitung der operativen Schritte: Definition von Budgets, von Investitionsprogrammen, Finanz- und Zeitplanungen. Wichtig ist dabei, während der Umsetzungsphase regelmäßig zu kontrollieren, welche Ziele schon erreicht worden sind und welche noch nicht. Dazu gehört auch, sie gegebenenfalls neu zu definieren. Strategische Unternehmensberatung konzentriert sich somit nicht auf die Lösung von Problemen im Alltagsgeschäft, sondern darauf, das Unternehmen langfristig zu sichern.

Thomas Ploss, Bad Oeynhausen
eMail: ploss@kmu-berater.de

Im Fokus: Ausbildung zum KMU Fachberater

Die KMU-Fachberaterausbildung hat sich zu einem Zugpferd der KMU-Akademie entwickelt. Dabei bewährt sich die gute Zusammenarbeit mit den Fachgruppen des KMU-Beraterverbandes. Die Teilnehmer genießen eine praxisorientierte Ausbildung, die Gruppen gewinnen fachkundige Mitglieder.

Im Juni 2011 haben elf Teilnehmer mit Erfolg die Prüfung zum „KMU Fachberater Existenzgründung“ abgelegt. Einige Mitglieder der Fachgruppe Gründungsberatung hatten das Seminar in den vergangenen Monaten überarbeitet und neu gestaltet. Sie wurden zum Abschluss mit einem sehr positiven Feedback für ihr großes Engagement und ihren erheblichen Zeitaufwand belohnt. Alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer waren sehr zufrieden und von dem praxis- und umsetzungsorientierten Konzept begeistert.

Wie in den Vorjahren bietet die KMU-Akademie auch 2011 sämtliche Fachberaterausbildungen zweimal an. Die Akademie ist eine Kooperation mit der Internetplattform „Die Fördermittelberater“ eingegangen, auf der auch mehrere KollegInnen aus dem Verband gelistet sind. Über diese Plattform und andere Medien wie z. B. XING werden zukünftig unsere Seminare einem noch breiteren Publikum vorgestellt. Obwohl die Zusammenarbeit erst vor kurzem aufgenommen wurde, gibt es schon jetzt zahlreiche Anfragen für die Seminare im zweiten Halbjahr.

Neu im Herbst-Angebot ist ein Seminar zur Unternehmensbewertung. Unser Kollege Dr. Eckbert Wiczorek hat bereits ein Konzept für eine zweieinhalb-tägige Veranstaltung erarbeitet, das sich durch den Wechsel von Theorie und Fällen aus der Praxis auszeichnet und damit einen hohen Nutzen für die Seminarteilnehmer gewährleistet. Und das nicht nur für die BeraterInnen, die selbst Unternehmensbewertungen vornehmen, sondern auch für diejenigen, die solche Bewertungen vorgelegt bekommen und mit ihnen arbeiten. Das Seminar findet am 5./6. November statt. Nähere Angaben finden Sie zu gegebener Zeit im Internet und im Akademieprogramm 2011.



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



TIPP

Buch

STRATEGIE

Navigieren in der Komplexität der neuen Welt

Fredmund Malik: STRATEGIE – Navigieren in der Komplexität der neuen Welt, 1. Auflage, 2011.

Campus-Verlag, 392 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-593-38287-6



VORANKÜNDIGUNG

Das neue Buch von Carl-Dietrich Sander:

„Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln
- Bankenkommunikation für Berater und Unternehmer“

Das Buch mit Praxistipps für Ihre dauerhafte und erfolgreiche Unternehmensfinanzierung auf Basis guter Bankenkommunikation.

Erscheint im November 2011. Weitere Informationen schon jetzt hier: www.kreditverhandlungen.de.



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
in Köln |



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: 4smove
Fotos: (c)Die KMU-Berater