



Das aktuelle Thema

Drum prüfe, wer sich (ewig?) bindet ...

Neues aus dem Verband

Strategie 2015 - Zukunft gestalten

Die aktuelle Kooperation

Gemeinsam näher am Kunden - Synergieeffekte nutzen

Die gelebte Kooperation

Verbandsinterne Kapazitäten nutzen

Der praktische Tipp

Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln

Neues aus den Regionalgruppen

Neues aus den Fachgruppen

Die neuen Mitglieder

Herzlich Willkommen

Die KMU-Akademie

Ausbildung zum KMU Fachberater
- eine positive Bilanz



Das aktuelle Thema

Drum prüfe, wer sich (ewig?) bindet ...

„Kundennutzen als Qualitätsmerkmal der KMU-Berater“ lautete das Motto der diesjährigen Herbstfachtagung. Dazu gehören ein ehrlicher Umgang mit Kunden und seriöse Kooperationen.

Hand aufs Herz: Haben Sie nicht auch schon mal die Auswirkungen des Sprichworts „Gier frisst Hirn“ am eigenen Leib erfahren? Zu reizvoll scheinen die Gelegenheiten, die uns zu unkontrollierbaren Entscheidungen führen. Dahinter stecken jedoch zuweilen kriminelle Betrugsabsichten oder zumindest „leere Versprechungen“. Ein Kavaliersdelikt?

Ein Beispiel: Wir Berater kämpfen häufig damit, Aufträge an Dampfplauderer zu verlieren. Sie machen dem Mandanten weis, alles sei kein Problem und das Unternehmen stehe ja eigentlich noch längst nicht vor der Insolvenz. Das will der Kunde hören und nicht die realistische Einschätzung eines fachkundigen und umsichtigen Beraters - und schon gar nicht schrille Alarmglocken. Der Schwindler bekommt den Zuschlag und kassiert natürlich sofort die Anzahlung. Doch dem Mandanten ist mit dieser Art Geschäfte zu machen keineswegs geholfen. Und wenn, dann nur vorübergehend bis die Probleme umso gravierender werden.

Ein weiteres Beispiel: Kooperation. Strategisch vernünftig ist eine Zusammenarbeit nur, wenn beide Partner gleichermaßen etwas davon haben. Die beabsichtigten Ziele der Kooperation und die dafür erforderlichen Stärken müssen sich ergänzen. Auf jeden Fall sollten sich die künftigen Kooperationspartner eine „geistige Probezeit“ gönnen, und zwar so lange, bis auch die letzten Zweifel ausgeräumt sind und zudem das Bauchgefühl stimmt. Erst dann kann es an gemeinsame Vorhaben wie Investitionen gehen. Alles andere, etwa die Aussicht auf sogenanntes „passives Einkommen“ als Alterssicherung, ist zwar sehr vielversprechend, aber nur ernsthaft in Erwägung zu ziehen, wenn dafür nicht vorab große Investitionen zu tätigen sind. Dafür ist erst dann der Weg frei, wenn sich der investierende Kooperationspartner sicher ist, dass das Geschäftsmodell wirklich zu ihm passt. (Cord Tepelmann)

Neues aus dem Verband

Strategie 2015 – Zukunft gestalten

Gemäß der im März dieses Jahres verabschiedeten Strategie 2015 sollen u.a. die Regional- und Fachgruppen gestärkt und ausgebaut werden. Dazu gehört auch die Mitwirkung an Tagungen.

Mit Erfolg haben im Wesentlichen vier Fachgruppen die diesjährige Herbstfachtagung in Berlin gestaltet (siehe Folgeseiten). Für die Ende März 2012 in Köln stattfindende Frühjahrsfachtagung sind die Regionalgruppen gefordert. „Think global – act local“, so der rote Faden. „Ziel ist die Weiterentwicklung unserer Regionalgruppenarbeit. Wir setzen damit das neue Veranstaltungskonzept der Strategie 2015 konsequent fort“, sagt Edmund Cramer, stellv. Vorsitzender des Verbandsvorstandes.

Zunftsorientierte Referate externer Experten werden diese Tagung abrunden.

Hervorragende Arbeit leisten viele aktive Mitglieder in Fachgruppen, Regionalgruppen und Adhoc-Arbeitsgruppen. Sie alle liefern damit ganz wesentliche Beiträge zur Qualitätssteigerung unserer Arbeit als Verband und als KMU-Berater. Danke, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, für Ihrer aller Beitrag zur Mitgestaltung unserer gemeinsamen Zukunft.

Cord Tepelmann, Geschäftsführer
Mitglied des Vorstandes

Die aktuelle Kooperation

Gemeinsam näher am Kunden – Synergieeffekte nutzen

Eine interessante Kooperationsvariante bietet jetzt die Succeed GmbH, branchenunabhängig im Bereich Sanierung und Controlling tätig, und die BGC Unternehmensberatung Werner Broeckmann mit Schwerpunkt Bauindustrie und Bauhandwerk

Ein guter Berater für Bauunternehmen muss sich, um nachhaltig erfolgreich zu sein, gut im Wirrwarr der Sonderregelungen zurechtfinden können – den VOB etwa oder den Besonderheiten in der Bilanzierung. Doch oft ist darüber hinaus auch funktionales Spezialwissen vonnöten.

In der Fachgruppe „Sanierung“ des KMU-Beraterverbandes entstand deshalb die Idee einer Kooperation. Die Succeed bietet als unabhängige Unternehmensberatung das strategische Know-how. Nicht in einer Branche verhaftet zu sein, bringt oft Vorteile, da ganz anders – viel objektiver – an die Beratung des Kunden und die Aufnahme der Ist-Situation herangegangen wird. Anschließend kommt das Spezialwissen von Werner Broeckmann bei der Analyse und Erarbeitung von Lösungsansätzen gut zum Einsatz.

Durch die Zusammenführung ihres unterschiedlichen Know-hows erhoffen sich die Partner, noch mehr Kunden zu erreichen. Gleichzeitig können sie ihre Kapazitäten bündeln und so bei größeren Mandaten zeitliche Engpässe vermeiden. „Wir stehen nicht unter Erfolgsdruck, da beide erfolgreich am Markt tätig sind“, so Thomas Schader. „Dank der Kooperation können wir aber künftig aktiv unser Wissen austauschen. Davon profitieren wir und vor allem unsere Kunden.“



Thomas Schader



Werner Broeckmann

Thomas Schader,
Geschäftsführender Gesellschafter der Succeed
GmbH, Dieburg
eMail: schader@kmu-berater.de

Werner Broeckmann,
Inhaber der BGC Unternehmensberatung,
Kevelaer
eMail: broeckmann@kmu-berater.de

Die gelebte Kooperation

Verbandsinterne Kapazitäten nutzen

Mit den Verbandskollegen des KMU-Beraterverbandes kann man nicht nur Erfahrungen austauschen oder kooperieren. Sie helfen zuweilen auch der eigenen Strategie auf die Sprünge.

Was Unternehmensberater bei Kunden ständig im Blick haben, vernachlässigen gerade die freiberuflich tätigen Kollegen gern bei sich selbst. Eingespannt in Kundenprojekte und Marketingaktivitäten bleibt die eigene Strategie oft auf der Strecke. „Was liegt näher, als verbandsinterne Kapazitäten in Anspruch zu nehmen?“ so Thomas Born, Inhaber der Born Unternehmensberatung.

Anlässlich eines Strategie-Relaunches für seine Unternehmensberatung beauftragte der Berater deshalb die Verbandskollegin Annette Horváth, einen Strategieworkshop durchzuführen. Horváth ist auf die schnelle und kostengünstige Umsetzung eigener Ideen spezialisiert und verfügt über umfangreiche Praxiserfahrung. „Besonders geholfen hat mir die strukturierte Vorgehensweise und das hohe Maß an Interaktivität. Frau Horváth lässt nicht locker, bis man genau weiß, was man will“, reflektiert Thomas Born.

Während normalerweise der Austausch unter Beratern auf Kundenprojekte beschränkt ist, herrscht im KMU-Beraterverband seit jeher eine offene, partnerschaftliche Atmosphäre.

Das hat Horváth in ihrem Strategieworkshop bewusst genutzt. Dass die Trainerin durch ihre Tätigkeit Verständnis für die Beratungspraxis ihres Kunden hatte, ermöglichte es ihr, kritische Fragen sehr präzise zu stellen. Trainerin und Teilnehmer begegneten sich auf Augenhöhe.

Kontakte:



Thomas Born,
www.born-unternehmens-
beratung.de



Annette Horváth,
www.aurivio.com



TIPP

Der praktische

„Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“

Mit Blick auf Basel III und die unsichere Konjunkturentwicklung wird das gezielte Führen von Kreditgesprächen noch wichtiger werden.

Gerade zur rechten Zeit kommt daher das neue Buch im NWB-Verlag „Mit Kreditgebern auf Augenhöhe verhandeln“. Autor ist der Leiter der „Fachgruppe Finanzierung-Rating“ im KMU-Beraterverband Carl-Dietrich Sander. Er schlägt einen weiten Bogen vom Finanzierungsbedarf über Finanzierungs-Gestaltungen bis zur konkreten Bankverhandlung. Er zeigt, welchen rechtlichen Rahmenbedingungen Banken heute unterliegen und wie Kreditinstitute die Bonität von Unternehmen mittels Rating und Kapitaldienstfähigkeitsberechnung prüfen. So ist für Unternehmer/innen die Vorbereitung auf Bankgespräche einfacher - bis hin zur eigenen Bilanzpolitik. Natürlich wird auch das Thema Sicherheiten nicht ausgespart. Letztlich plädiert Sander für eine bewusste Gestaltung der eigenen „Bankenlandschaft“.

Das Buch eignet sich zum „Durchlesen“ und zum gezielten Arbeiten mit einzelnen Abschnitten. Querverweise zeigen jeweils den weiteren Weg.



Arbeitsblätter in der zum Buch gehörenden Datenbank komplettieren die Praxisnähe.

ISBN-10: 3482636915
Nwb Verlag, 1. Auflage,
368 Seiten,
Online-Version
inklusive. Erscheint im
Januar 2012.

Termine Regionalgruppen

- 18.01.2012 Treffen Regionalgruppe MITTE
- 28.02.2012 Treffen Regionalgruppe NORD
- 01.03.2012 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 startet K-E-C-K ihr neues Konzept

Erfolgreich ging am 23. November der erste Regionalgruppentag der Gruppe WEST mit neuer Tagesstruktur über die Bühne. 20 Mitglieder nahmen sich in Kaarst viel Zeit für: **K**ennenlernen, **E**rfahrungsaustausch, **C**hancen und **K**ooperation“.

Einen ganzen Tag – statt wie bisher nur einen halben – reservierten die Teilnehmer für ihren Austausch, was alle sehr begrüßten. Die beiden Fachinhalte trugen ebenfalls sehr zur Zufriedenheit bei. Beim Workshop „Elevator Pitch“, lebendig moderiert von KMU-Beraterin Beate Kreis, wurden die Antworten auf die typische Frage „Was machen Sie eigentlich beruflich?“ diskutiert. Geht es doch darum, nicht alles zu sagen, sondern mit einer auch emotionalen Ansprache neugierig zu machen und ein Gespräch zu eröffnen. Im Ergebnis wurden viele Präsentationen neu durchdacht und teilweise gründlich überarbeitet.

Über Haftungsfragen beim „Köcher der Vollmachten“ referierte und diskutierte Rechtsanwalt Lars Rodenbach. Manche Teilnehmer/innen überlegten im Anschluss, ob sie ihre Beratungsvereinbarungen überdenken sollten.

Die Berichterstattung aus dem Vorstand sowie Überlegungen zur zukünftigen Öffentlichkeitsarbeit der Regionalgruppe rundeten den Tag ab. Das nächste Treffen am 01. März 2012 verspricht wieder ein K-E-C-K-er Tag zu werden.

Beate Kreis und Carl-Dietrich Sander

Neues aus den Fachgruppen

Fachgruppe Finanzierung-Rating – eine Zwischenbilanz

Seit ihrer Gründung im Juli 2004 – als eine der ersten Fachgruppen (FG) des KMU-Beraterverbandes überhaupt – haben 24 Treffen stattgefunden. Sie bieten den Mitgliedern ein Forum für Erfahrungsaustausch, Weiterbildung und das Erarbeiten gemeinsamer Konzepte.

Uns sind insbesondere drei Merkmale wichtig:

- **Gastreferenten:** Die FG lädt Experten aus dem Finanzierungsbereich ein, um aktuelle Entwicklungen aus den beiden Sichtweisen Kreditgeber und Berater zu diskutieren. Als letzter von acht Gästen stellte im Juli 2011 der Leiter Marktfolge der Volksbank Erkelenz eG das Thema „Schnell-Ratings“ vor.
- **„Werkzeuge“ zur Beratung:** Die Mitglieder erarbeiten zum Beispiel Checklisten wie die zur „Früherkennung Liquiditätsengpässe“ – derzeit wohl besonders aktuell (<http://www.kmu-berater.de/DE/3080/Downloads.php>).
- **Öffentlichkeitsarbeit:** Entsprechend der Verbandsstrategie, im KMU-Bereich die Meinungsführerschaft zu erlangen, hat die FG bisher 30 Pressemitteilungen zu ihren Arbeitsthemen herausgegeben. Aktuell: Branchenvergleiche als Führungsinstrument (<http://www.kmu-berater.de/DE/3080/Downloads.php>).

Wie in jeder FG, so kann auch hier nur derjenige Mitglied werden, wer im jeweiligen Beratungsthema – hier also Finanzierung und Rating – erfolgreich unterwegs ist und so Impulse in die Gruppe geben kann. Derzeit kommt die Gruppe dreimal jährlich für einen ganzen Tag zusammen.

Carl-Dietrich Sander, Leiter der Fachgruppe Finanzierung-Rating



Fachgruppen prägten Herbstfachtagung

Worauf kommt es bei guter Qualität in der Beratung an? Wie reagieren die Mandanten darauf? Welche Beiträge leisten die Fachgruppen (FG) für die Mitglieder des Verbandes dabei? Antworten auf diese Fragen wurden auf der Herbstfachtagung 2011 in Berlin erarbeitet.

Vier von insgesamt zehn FG beteiligten sich an der Gestaltung der Tagung. Ihre Präsentationen machten die unterschiedlichen Ansätze und Vorgehensweisen bewusst und zeigten zudem, was eine lebendige Arbeit im Verband ausmacht.

Die FG „Sanierung“ und „Finanzierung-Rating“ stellten Elemente und Ergebnisse ihrer Arbeit vor.

Einen zusätzlichen und für die Arbeit im Verband neuen Aspekt brachten die beiden FG „Existenzgründung“ und „Unternehmensnachfolge“ ein. Sie kooperieren seit kurzem und zeigten als erste Konsequenz eine gemeinsame Präsentation: ein Rollenspiel zum Thema Unternehmensnachfolge.

Darin trafen die realistischen (?) Vorstellungen des Übergebers auf die eines euphorischen potenziellen Gründers. Zwischen beiden zu vermitteln, war die Aufgabe des Beraters – und zwar gemeinsam mit seinem Expertenpool aus Verbandsmitgliedern. Ende gut – alles gut? Nein! Durch die gezielten und zum Teil unbequemen Fragen wurde dem Gründer sein eigener Enthusiasmus unheimlich, und er zog sich zurück. Auch ein solches Ergebnis herbeizuführen, gehört zur einer guten beratenden Funktion. Man darf gespannt sein, wie dieser Beratungsfall (den ersten Teil zeigte die FG Nachfolge bereits auf der HFT 2010) weiter gehen wird – gibt es vielleicht zu guter Letzt doch noch eine erfolgreiche Übergabe?

Termine Fachgruppen

18.-19.01.2012	FG „Sanierung“ in Dieburg
07.-08.02.2012	FG „Gründungsberatung“ in Kassel
09.02.2012	FG „Finanzierung-Rating“ in Osnabrück
21.-22.03.2012	FG „Hotellerie & Gastronomie“ in Sundern (Sauerland)
22.03.2012	FG „Sanierung“ 2012 in Köln

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

Die neuen Mitglieder ...

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

Axel Kunz
27809 Lemwerder

Manuela Tourbier
17322 Glasow

Johann Berger
76437 Rastatt

Reginald Bukel
36100 Petersberg

Michael Truernit
10711 Berlin

Detailliertere Daten finden Sie im Internet.

Ausbildung zum KMU Fachberater – eine positive Bilanz

Eine solide fachliche Ausbildung zu Schwerpunktthemen ist nicht nur für KMU-Berater von Nutzen, sondern auch für deren Mandanten. Sie basiert auf einer fruchtbaren, vertrauensvollen und soliden Zusammenarbeit mit den Fachgruppen des KMU-Beraterverbandes.

Mit der Durchführung von sieben Fachberaterseminaren und weiteren Seminaren zu Spezialthemen erlebt die KMU-Akademie in 2011 eines ihrer umsatzstärksten Jahre. Ohne Frage ist die hohe Qualität unserer Veranstaltungen dafür einer der wichtigsten Gründe. In einem engen Markt mit unzähligen und manchmal unüberschaubaren Bildungsangeboten gehört es natürlich dazu, auf sich aufmerksam zu machen. Unser elektronischer Newsletter ist dafür ein wichtiges Instrument; er wird von den meisten Empfängern geschätzt und mit großem Interesse zur Kenntnis genommen, was ich der steigenden Zahl von Anfragen entnehme.

Maßgeblich für die Entscheidung, ein Seminar bei der Akademie zu buchen, ist m. E. die Überzeugung des Interessenten, dass er in dem Seminar auch das erhalten wird, was er sich verspricht. Hier wird deutlich, dass sich die Akademie im Laufe der Jahre einen guten Ruf erarbeitet hat. So vertrauen auch BeraterInnen, die bisher nie mit uns oder dem Verband zu tun hatten, der Kompetenz unseres Akademie-Teams – lediglich aufgrund von Gesprächen mit ehemaligen Seminarbesuchern. Insbesondere die Praxisnähe und die sofortige Anwendbarkeit der Inhalte begeistern die Teilnehmer immer wieder.

Das Prinzip, die Seminare aus den Fachgruppen heraus zu entwickeln, hat sich damit aus meiner Sicht bestens bewährt. Es sichert der Akademie die Qualität, die ihr im Wettbewerb mit anderen einen Vorsprung verschafft. Ihn gilt es zu halten und auszubauen.

Im Oktober diesen Jahres haben die Ausbildung zum KMU-Fachberater Unternehmensfinanzierung mit Erfolg abgeschlossen: Matthias Klaiber, Renate Heinken (Mitglied des KMU-Beraterverbandes), Heinz-Gerhard Deibert, Heinz Eger, Anke Janicke, Rosalinde Natzschka, Kristina Ried. Herzlichen Glückwunsch. (Uwe Thiel)

Weitere Informationen bei:
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



Newsticker +++ Was noch zu berichten ist +++ Newsticker

LGH-Beraterforum 2012

Vom 27.- 28. Januar 2012 treffen sich Berater aus NRW in Lünen. Zwei Mitglieder des KMU-Beraterverbandes nehmen als Vortragsreferenten, weitere als Teilnehmer an diesem Experten-Forum teil.

+++

Gründungszuschuss

Nachdem im Vermittlungsausschuss kein Kompromiss zur Änderung beim Gründungszuschuss gefunden wurde, bleibt es bei den vom Bundestag beschlossenen Kürzungen und Restriktionen:

Der jährliche Mittelansatz wird von 1,8 Milliarden Euro auf 470 Millionen Euro gekürzt. Voraussetzung zur Beantragung des Gründungszuschusses ist ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von 150 Tagen (bisher 90 Tage). Der erste Förderabschnitt wird von neun auf sechs Monate verkürzt und der zweite Abschnitt von sechs auf neun Monate verlängert. Der Rechtsanspruch auf den Gründungszuschuss wird abgeschafft (Ermessensleistung).

Termine KMU-Akademie

- 17.01.2012 Start der Workshop-Reihe „KMU-Berater: Mit Strategie zu mehr Erfolg“ in Lüneburg
- 01.03.2012 Start 7. Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Sanierung“ im Raum Hannover (insgesamt 10 Tage in vier Teilen + Prüfung)
- 09.03.2012 Ausbildungsseminar zum „KMU-Fördermittelberater“ im Raum Frankfurt am Main
- 15.03.2012 Start 8. Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Existenzgründung“ im Raum Frankfurt am Main
- 19.04.2012 Start 4. Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Unternehmensfinanzierung“ in Frankfurt am Main (insgesamt 6 Tage in drei Teilen + Prüfung)
- 07.06.2012 Start des Seminars „Unternehmensbewertung“ in Frankfurt am Main

Weitere Informationen unter:
www.die-kmu-akademie.de
Telefon 05137 - 909 725

eMail: info@die-kmu-akademie.de

Termine Verband

- 23.03.2012 Mitgliederversammlung
- 23.03.-24.03.2012 Frühjahrsfachtagung in Köln
- 15.-17.06.2012 Segeltörn „KMU-Berater hart Backbord“



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