



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Kooperationen unter Beratern – Worauf kommt es an?



Beraterforum 2016

Zentralverband des Deutschen Handwerks


3. März 2016, Thomas Thier



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Warum Beraterkooperationen?

- Viele von uns sind **Einzelkämpfer**
- Viele von uns sind **spezialisiert**
- Viele von uns haben **Stammkunden**
- Diese Stammkunden haben **vielfältige Probleme**
- **Kooperationen helfen, ungewohnte Kundenprobleme zu lösen**




DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Vier Trends erfordern mehr Kooperationen

- Arbeitswelt
- Wissen und Erfahrung
- Geschäftspartner und Umwelt
- Kommunikation

www.kmu-berater.de Präsentation KMU-Beraterverband – 2016 02 16 3



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Trend 1: Arbeitswelt

- Arbeitsbeziehungen werden lockerer
- Mitarbeiterbindung fällt schwerer
- Projektartiges Arbeiten nimmt zu
- Wissen veraltet schneller → ?
- Digitalisierung verändert die Zusammenarbeit

→ Flexibilität!

www.kmu-berater.de Präsentation KMU-Beraterverband – 2016 02 16 4



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Trend 2: Wissen und Erfahrung

- Fachkräftemangel
- Spezialisierung und Arbeitsteilung nehmen zu
- Gleichzeitig nimmt die Bedeutung von Allgemeinwissen zu (Urteilsvermögen)
- Interdisziplinäre Ansätze gewinnen an Bedeutung

→ **Expertise!**




DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Trend 3: Geschäftspartner und Umwelt

- Kundenerwartungen verändern sich rasant
- Kunden erwarten Nähe und Schnelligkeit
- Finanzierung wird für viele schwieriger
- Globale Beziehungen sind aufwendig
- Bürokratie nimmt zu

→ **Komplexität!**



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Trend 4: Kommunikation

- Neue Kommunikationskanäle: Wie erreiche ich wen überhaupt noch?
- Aktualität von Informationen in einer sich schneller drehenden Welt
- Industrie 4.0: Maschinen sprechen direkt miteinander

→ Schnelligkeit!

www.kmu-berater.de Präsentation KMU-Beraterverband – 2016 02 16 7



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Was bedeutet das?

Flexibilität


Expertise

Komplexität

Schnelligkeit

**Die Wert-
schöpfungs-
kette
verändert
sich
dramatisch!**

www.kmu-berater.de Präsentation KMU-Beraterverband – 2016 02 16 8



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.


Wertschöpfungsketten verändern sich

- lockerer
- intensiver
- problemorientierter
- kurzlebiger
- schneller da (und weg)
- modularer

**Zeitweilige
Kooperationen unter
Beratern werden
häufiger – und für
uns (!) wichtiger**

"Zelte statt Paläste" (Reinhard K. Sprenger)

www.kmu-berater.de Präsentation KMU-Beraterverband – 2016 02 16 9



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Kooperationsanforderungen an Berater

- Schnelles Zueinanderfinden
- Methodische Kompatibilität
- Persönliche Kompatibilität
- Schnittstellenmanagement
- Koordinations- und Kommunikationsintelligenz

Die Fähigkeit, funktionierende Beraterteams schnell zusammen zu stellen, wird zum Wettbewerbsvorteil.

→ Teams führen können und sich im Team führen lassen können...

www.kmu-berater.de Präsentation KMU-Beraterverband – 2016 02 16 10



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Drei Erfolgsvoraussetzungen

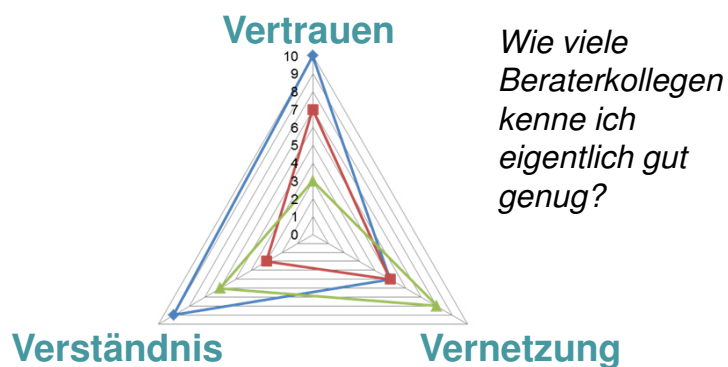
- **Vertrauen**
 - Ich muß mich mit dem Kollegen wohlfühlen.
- **Verständnis**
 - Ich muß verstehen, welche Probleme er löst.
- **Vernetzung**
 - Ich muß ihm begegnen.

...und umgekehrt...



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Erfolgsvoraussetzungen für Beraterkooperationen





DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Erfolg in Beraterkooperationen hat, wer...

- ...zum Zeitpunkt der Kundenanfrage schon weiß, mit wem er das Projekt durchführen kann.

schnell – flexibel - vertrauensvoll

Das geht nur in Netzwerken, die sich persönlich treffen!



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Beispiel 1: Direktansprache

- Netzwerktreffen am 18. Februar
 - Beraterin erzählt von Lebensmittelhersteller, der vorsichtig nach Europa expandieren will
- Ansprache Verbandskollege am 21. Februar
- Antwort am 22. Februar
 - Kontakte LEH in UK, F direkt; weitere Länder indirekt
 - Interim Manager zur Hand, der aus der Branche kommt
- Weitergabe an Beraterkollegin am 23. Februar



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Beispiel 2: Rundmail im Verband

- Kundentermin am 26. Februar: MA-Befragung!
- Kooperationsanfrage über Verbands-Website am 28. Februar 2016

www.kmu-berater.de Präsentation KMU-Beraterverband – 2016 02 16 15



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

[← zurück zum Cockpit](#)

Wer kann bei meinem Kunden (WP/StB) eine Mitarbeiterbefragung durchführen?

Von Thomas Thier


Kooperationsanfragen werden an alle Kollegen im Verband verschickt.

Start: 28.02.2016
Ende: 03.03.2016
Typ: Projektergänzung
Beschreibung: Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen, mein Kunde ist eine WP-/StB-Kanzlei mit mehreren Standorten in West- und Ost-Deutschland. Wir wollen eine Mitarbeiterbefragung durchführen und dabei herausfinden, wie es um die Zufriedenheit, Bedürfnisse und Erwartungen der Kanzleiangehörigen (alle Mitarbeitergruppen) steht. Zentrale Themen sind Führung und Personalentwicklung, aber auch verwandte Themen sollen abgefragt werden. Die Ergebnisse sollen in der Fortschreibung der Kanzlei-Strategie konkret berücksichtigt werden.
 Haben Sie Erfahrungen mit solchen Mitarbeiterbefragungen, am besten in ähnlichen Branchen? Oder kennen Sie Kolleg/inn/en, die das können? Dann freue ich mich über Ihre Kontaktaufnahme bis Donnerstag dieser Woche.
 Freundliche Grüße,
 Thomas Thier

Eingetragene Berater Keine Einträge.

[Thomas Thier kontaktieren](#)

www.kmu-berater.de Präsentation KMU-Beraterverband – 2016 02 16 16



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Beispiel 2: Rundmail im Verband

- Kundentermin am 26. Februar: MA-Befragung!
- Kooperationsanfrage über Verbands-Website am 28. Februar 2016
- Antworten gingen ein:
 - zehn am 29. Februar
 - eine am 1.3. Februar
- Fünf Antworten paßten gut, sechs weniger gut ["KI"]
- Kunde bekam hervorragende Lösung binnen zwei (!) Arbeitstagen

www.kmu-berater.de Präsentation KMU-Beraterverband – 2016 02 16 17



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Erfolgsfaktoren in der Beraterkooperation:

Voraussetzungen	➔	Ergebnis
<ul style="list-style-type: none"> • Vertrauen • Verständnis • Vernetzung 		<ul style="list-style-type: none"> • Schnelligkeit • Flexibilität • Paßgenauigkeit

www.kmu-berater.de Präsentation KMU-Beraterverband – 2016 02 16 18