



# K M U - B E R A T E R News

Ausgabe Nr. 1 - 2009

## Themen im Überblick

### Das aktuelle Thema

Kooperation mit Herz und Verstand

### Die verbandsinternen Neuigkeiten

Neuer Vorstand - Erfolgreiche Fachtagung

### Der praktische Nutzen

Coaching in anspruchsvollen Projekten

### Die Fachgruppe „Finanzierung-Rating“ informiert

Gedächtnisstütze für Ihre Ertragsplanung

### Neues aus den Regionen

„Pack Ma's - Marktplatz der Möglichkeiten“

### Der praktische Tipp

Optimieren - richtig und wirkungsvoll

### Die neuen Mitglieder

Herzlich Willkommen

### Die KMU-Akademie

Praxis Know-how für Praktiker

### Der KMU-Berater-Pool-MinD

Die Bank umfassend informieren

## Das aktuelle Thema

### Kooperation mit Herz und Verstand

Der richtige Partner ist das A und O für eine gelungene Kooperation. Achten Sie bei der Auswahl auf Ihr Bauchgefühl und stellen Sie den Gedanken an den eigenen Nutzen in den Hintergrund.

„Wer die Nähe nicht sucht, wird keine Wärme empfinden“, so ein Motto von Andreas Pohl, Geschäftsführer eines IT-Systemhauses und bekennender Verfechter von Networking und Kooperation. Gerade im Hinblick auf die Finanzkrise und den damit verbundenen Herausforderungen werden verlässliche Kooperationspartner und die Erschließung von Synergien immer wichtiger. Was aber sind Garantien für eine gute Kooperation?

Kooperation heißt zunächst einmal „loslassen“ von Aufgaben, die man einem oder mehreren anderen überträgt, und darauf zu vertrauen, dass der Partner sie im gemeinschaftlichen Sinne ausführt. Wer dabei schon vorher skeptisch ist, ob er durch die Zusammenarbeit genauso viel erhält wie er dem anderen gibt, stellt den Erfolg bereits in Frage - eine denkbar schlechte Ausgangssituation. Denn Misstrauen, welcher Art auch immer, ist der Tod eines jeden Netzwerkes.

Vertrauen fällt umso leichter, wenn der Partner von vorneherein zu Ihnen passt - und zwar nicht nur im Hinblick auf seine Tätigkeit. Lassen Sie Ihren Bauch sprechen, bevor Sie sich entscheiden, mit wem Sie arbeiten. Sagt der Bauch „nein“, werden auch die ausgefeiltesten Verträge und Spielregeln den Erfolg nicht garantieren können. Genauso wichtig wie der Mut für den Beginn einer Kooperation ist der Mut, sie im Ernstfall auch rechtzeitig wieder zu beenden.

Qualitative oder quantitative Überforderung ist eines der häufigsten Motive für Kooperation - ein gutes Beispiel, wie man eine Krise in eine Chance wandeln kann. Im ergänzenden Aufeinander-zugehen lassen sich Stärken zusammenführen, den Kunden kann ein breiteres und somit interessanteres Angebot gemacht werden und vielleicht - aber nicht vordringlich - kann jeder sogar Neukunden über den Kooperationspartner gewinnen.

Ein Motiv, was oft unterschätzt wird, ist der Spaßfaktor. Viele Berater und Unternehmer arbeiten als Einzelkämpfer. Das Gefühl, im Team gemeinsam für ein Ziel zu arbeiten und sich über die Arbeit auszutauschen, kann ausgesprochen belebend sein. Wie sehr gute Laune die Arbeit fördert, was auch dem Kunden zugute kommt und somit den eigenen Erfolg stärken kann, zeigt der bekannte Management-Trainer Dr. Helmut Fuchs in seinem neusten Buch auf. Der Begründer der sogenannten „Launologie“, die sich wissenschaftlich mit Stimmungen und ihren Ursachen beschäftigt, war übrigens ebenso wie Andreas Pohl Referent auf der diesjährigen Frühjahrsfachtagung in Bad Hersfeld. Dort ging es vor allem um eines: um Kooperation.

## Die verbandsinternen Neuigkeiten

### Neuer Vorstand - Erfolgreiche Fachtagung

2009 - ein Jahr der Herausforderungen. Schwerpunkte der diesjährigen Verbandarbeit: Erschließung von Synergien und Marktpotentialen für Berater.

Die mit über 80 Teilnehmern sehr gut besuchte und für alle zielführende Frühjahrsfachtagung startete dieses Vorhaben mit der Themenstellung „Kooperationen mit Herz und Verstand“. Neben den bereits oben genannten Referenten sprach Jörg Glaser, ServiCon eG, über „Sachliche Kriterien erfolgreicher Kooperationen“.

Auf ein mit Begeisterung wahrgenommenenes „Business-Speed-Dating“ am ersten Abend folgten viele Gespräche über mögliche Kooperationen zwischen den Mitgliedern und auch Gästen.

Die Präsentation bereits erfolgreicher Kooperationen von Mitgliedern und eine aktiv genutzte Kooperationsbörse rundeten die Fachtagung in Bad Hersfeld ab.

Der Vorstand

Cord Tepelmann  
Geschäftsführer, Mitglied des Vorstandes



Auf der Mitgliederversammlung stand dieses Mal neben den alljährlich abzuhandelnden Regularien auch wieder die Vorstandswahl auf dem Plan. Neu in den Vorstand wurden mit großer Mehrheit gewählt: Peter Haas, Mathias Mundt und Thomas Thier. Die bisherigen Vorstandsmitglieder Bernd Tovar, Edmund Cramer und Cord Tepelmann wurden mit ebenso großer Mehrheit wiedergewählt.



**Weitere Informationen** gibt Ihnen

Dipl.-Ing. Klaus Stange  
Paul-Sorge-Straße 140  
22455 Hamburg

Telefon: 040 - 55 00 98 53  
Telefax: 040 - 55 00 98 54  
eMail: [stange@kmu-berater.de](mailto:stange@kmu-berater.de)

## Termine Fachgruppen

- 25.05.2009** FFG „Unternehmensnachfolge“  
in Kassel-Wilhelmshöhe
- 15.06.2009** FFG „Mensch“  
in Frankfurt am Main
- 18.06.2009** FG „Finanzierung-Rating“  
in Kaarst
- 25.06.2009** FFG „Sanierung“ in Dieburg

Nähere Auskünfte erhalten Sie bei den Fachgruppenleitern und bei Cord Tepelmann, Tel. 04542-822939 | eMail: [tepelmann@kmu-berater.de](mailto:tepelmann@kmu-berater.de)

## Termine Regionalgruppen

- 24.04.2009** 3-k-Tag Regionalgruppe WEST in Düsseldorf
- 17.06.2009** Treffen Regionalgruppe WEST in Remscheid
- 01.07.2009** Treffen Regionalgruppe SÜD in Passau
- 23.07.2009** Treffen Regionalgruppe MITTE in Dieburg
- 29.07.2009** Treffen Regionalgruppe SÜD in Donauwörth

Nähere Auskünfte erhalten Sie in der KMU-Service-stelle, bei den Regionalleitern und bei Cord Tepelmann, Tel. 04542-822939 | eMail: [tepelmann@kmu-berater.de](mailto:tepelmann@kmu-berater.de)

## Der praktische Nutzen

### Coaching in anspruchsvollen Projekten

*Wir befinden uns zurzeit im Übergang vom Industrie- ins Informationszeitalter. Nahezu jeder hat heute einen fast unbeschränkten Zugang zu neuem Wissen. Das macht weder das Auffinden des relevanten Wissens noch den Umgang mit diesem Wissen leichter. Kompetenz ist daher wichtiger denn je.*

Führungskräfte von kleinen und mittelständigen Unternehmen wissen, dass zur Wiederherstellung bzw. zum Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit in Unternehmen spezielle Kompetenzen nötig sind. Doch heutzutage ist es schwer, Menschen mit solchen Kompetenzen auf dem Arbeitsmarkt zu finden. Deshalb ist es notwendig, die Potenziale der eigenen Mitarbeiter zu erkennen und zu einzigartigen, auf das Unternehmen zugeschnittenen Kompetenzen zu entwickeln.

Eigentlich ist es die Kernaufgabe einer jeden Führungskraft, vorhandene Potenziale bei den Mitarbeitern heranzubilden und weiterzuentwickeln. Wenn wir ehrlich sind, bleibt dafür aber in den meisten KMUs selten genügend Zeit. In der Folge verliert das Unternehmen seine Wettbewerbsfähigkeit, denn im heutigen und im zukünftigen Wettbewerb ist immer mehr das Humankapital entscheidend und immer weniger das Produkt.

Es bietet sich deshalb an, wann immer ein anspruchsvolles Projekt im Unternehmen ansteht, die Realisierung des Projektes mit einem Coaching von Führungspersonal zu verbinden. Will man ein solches Projekt professionell zum gewünschten Erfolg bringen, rechtfertigt alleine das schon eine externe Begleitung. Mit nur wenig mehr Aufwand kann der externe Projektleiter parallel dazu auch die für die Durchführung verantwortliche Führungskraft coachen.

Die Realisierung eines Projektes schließt das Erlernen des „Führens und des Managements“ auf unterschiedlichen Ebenen ein, zum Beispiel: Erfahrungslernen, Erlebnislernen, situiertes Lernen, ExpertiseLernen etc. Die Aufgabe des externen Projektleiters und Coachs ist es nicht allein, die Führungskraft in ausgewählten Situationen zu beobachten und zu coachen, sondern sie über die gesamte Projektlaufzeit zu begleiten. So wird neben der Fachkompetenz auch die personale und soziale Kompetenz gefördert.

Wichtig ist es dabei, die Unternehmensleitung in den Lenkungsausschuss einzubinden. Dadurch ist unter anderem gewährleistet, dass sie Einblick in die Entwicklung des zu coachenden Mitarbeiters erhält - selbstverständlich ohne dabei das unabdingbare Vertrauensverhältnis zwischen dem externen Coach / Projektleiter und der zu coachenden Person zu gefährden.

Der Autor hat mit dieser Form der Projektbegleitung sehr gute Erfahrung gemacht. Viele hoffnungsvolle Nachwuchsführungskräfte haben bereits innerhalb der Projektlaufzeit einen erheblichen Entwicklungssprung gemacht und sich für anspruchsvollere Aufgaben im Unternehmen qualifiziert. So hat das Unternehmen zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen: einen klassischen Projekterfolg erzielt und mindestens eine hoch motivierte Führungskraft dazu gewonnen.

## Die Fachgruppe „Finanzierung-Rating“ informiert

### Gedächtnisstütze für Ihre Ertragsplanung

*„Wer nicht weiß wo er hin will, muss sich nicht wundern, wenn er woanders ankommt.“ (Mark Twain)*

Haben Sie bei Ihrer Jahresplanung an alles gedacht? Mitglieder der Fachgruppe Finanzierung-Rating haben für Sie eine Checkliste erarbeitet, die als nützliche Gedächtnisstütze im Rahmen der Ertragsplanung bei KMU's eine wertvolle Hilfe sein kann.

Hier können Sie diese Checkliste nebst Präambel downloaden: [www.kmu-berater.de](http://www.kmu-berater.de), Service - Aktuell, Downloads.

## Neues aus der Region

### „Pack Ma's - Marktplatz der Möglichkeiten“

ist das Thema einer 4-teiligen Veranstaltungsreihe der Regionalgruppe SÜD, die am 1. Juli 2009 in Passau startet. Die Folgetermine: 29.07.2009 in Donauwörth, 07.10.2009 in Regensburg und am 04.11.2009 in Kempten. Beginn jeweils 13.00 Uhr - Ende gegen 19.00 Uhr.

Die Regionalgruppe WEST trifft sich am 17.06.2009 im Hause der AOK Remscheid, nachdem am 24.04.2009 im Hause der Handwerkskammer Düsseldorf ein hoffentlich erfolgreicher und gut besuchter 3-k-Tag (kennenlernen, kommunizieren, kooperieren) stattgefunden hat.

## Der Tipp für die Praxis

### Optimieren - richtig und wirkungsvoll

In fast jedem Unternehmen sind den Führungskräften und durchaus auch vielen Mitarbeitern Optimierungspotenziale bekannt, die sie auch ziemlich genau quantifizieren können. Doch sie trauen sich aus den verschiedensten Gründen nicht, diese Potenziale auszuschöpfen. Entweder scheinen sie nicht im eigenen Entscheidungs- und Wirkungsbereich zu liegen, oder die Entscheider sind skeptisch, ob sie sich damit nicht unerwünschte Nebeneffekte einhandeln, die genau zum Gegenteil des gewünschten Ergebnisses führen.

Auch die sogenannte Operation Research - Methode, die mit aufwändigen Rechenmodellen in n-dimensionalen Räumen den optimalen Mix sucht, hat ihre Tücken. Entweder gibt es mehrere Lösungen für die Optimierung, und die Frage bleibt offen, welche davon die beste ist - oder es gibt zu einem linearen Lösungsvorschlag gar nicht das dazugehörige lineare Problem.

Viele Klein- und Mittelstandsunternehmen haben vor diesem Hintergrund eine Mentalität entwickelt, bei der es häufig zu keiner koordinierten und planvollen Optimierung kommt. Alle durchgeführten Verbesserungsversuche basieren auf begrenzten Einzelaktionen, und die Ergebnisse sind bestenfalls suboptimal.

Nachträgliche Untersuchungen zeigen zudem, dass komplexe Lösungsmethoden bei KMU oft nur zu einem sehr begrenzten Nutzen führen. Bestenfalls unterstützen sie den oder die Verantwortlichen bei der Entscheidungsfindung. Von daher sollte man bei der Wahl der Lösungsvorschläge auf einige wichtige Eckpunkte achten:

- Sie müssen leicht nachvollziehbar und jederzeit reproduzierbar sein.
- Alternativen müssen spontan und schnell überprüfbar sein.
- Jeder an der Entscheidungsfindung Beteiligte muss die Auswirkungen auf seinen Arbeitsbereich einschätzen können.

Optimierung und Pläne funktionieren dann nachhaltig und ohne böse Überraschungen, wenn sie für jeden nachvollziehbar auf den vier Grundrechenarten basieren. Wurzelziehen darf man beispielsweise erst dann, wenn allen Beteiligten bewusst ist, dass dies nur deswegen geschieht, weil man so schneller zu einem Ergebnis kommt. Die Alternative wäre, das Ergebnis durch Näherung und Probieren herbeizuführen. Dabei wäre man zwar den vier Grundrechenarten treu geblieben, aber hätte weitaus mehr Zeit gebraucht.

Versuchen Sie bitte nicht, Optimierungen auf der Basis von mathematischen Bibliotheken in Tabellenkalkulationen durchzuführen. Kein Mensch bemerkt Eingabefehler, weil niemand das überschlägige Ergebnis ermitteln kann. Die Wege zur Entscheidungsfindung sollten einfach, erprobt und nachhaltig erfolgreich sein. Oder schlicht und einfach: Erfolgreiche Optimierung heißt, das Gegebene dem Machbaren anpassen.



Ulrich Brinkmann

Weitere Informationen gibt Ihnen

Ulrich Brinkmann  
Konrad-Duden-Straße 49  
45473 Mülheim

Telefon: 0208 - 444 209 52  
Telefax: 0208 - 444 209 54  
eMail: [brinkmann@kmu-berater.de](mailto:brinkmann@kmu-berater.de)

## Neue Mitglieder

Herzlich willkommen in unserem Verband.

Wolf-Dietrich Hutter  
Bildungsberatung Wolf-Dietrich Hutter  
12163 Berlin

Jürgen Hetzel  
Account Consult J.Hetzel  
63477 Maintal-Bischofsheim

Ludger Brüggemann  
Brüggemann Consulting  
48336 Sassenberg

Bettina Schwarz  
Unternehmensberatung Bettina Schwarz  
97980 Bad Mergentheim

Reinhard Feuerherdt  
Unternehmensberatung Feuerherdt  
50825 Köln

Dr. Eckbert Wieczorek  
KMU Consult GmbH  
50259 Pulheim - Stommeln

Ralf Peter Perschke  
ETL Unternehmensberatung AG, Berlin  
10117 Berlin

Herbert Prigge  
ETL Unternehmensberatung Rhein Ruhr GmbH,  
44137 Dortmund

Christian Wegner  
ETL Unternehmensberatung AG,  
Niederlassung Neubrandenburg  
17033 Neubrandenburg

Detaillierte Informationen und Daten unter  
[www.kmu-berater.de/neue\\_mitglieder.php](http://www.kmu-berater.de/neue_mitglieder.php)

## Buchtipps

### Mit neuem Schwung durchs Leben:

Wie man mit Launologie richtig durchstartet

(Taschenbucherstausgabe)  
Helmut Fuchs,  
Dirk C. Gratzel

Wilhelm Heyne Verlag,  
München  
(Februar 2009)  
ISBN 978-3-453-67020-4



## Die Mitglieder sagen Danke

Nach 8-jähriger aktiver Vorstandsarbeit wurde Reinhard Werry aus dem Vorstand verabschiedet, ebenso Klaus Stange (6 Jahre) und Thomas Planer (2 Jahre), da alle drei nicht mehr zur Wiederwahl standen. Vorstandsvorsitzender Bernd Tovar dankte den ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern - auch im Namen aller Mitglieder - für deren zielführende und konstruktive Mitarbeit.



Reinhard Werry



Klaus Stange



Thomas Planer

## Termine KMU-Akademie

- 23.04.2009** Start Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Existenzgründung“ in Hamm (2-mal 2 Tage)
- 05.06.2009** Start Workshop-Reihe „KMU-Berater: Mit Strategie zu mehr Erfolg“ in Montabaur
- Sept. 2009** Start Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Sanierung“ in Münster (insgesamt 10 Tage in vier Teilen + Prüfung)

### Weitere Informationen unter:

[www.die-kmu-akademie.de](http://www.die-kmu-akademie.de)

Telefon 02381 987 692-13

eMail: [info@die-kmu-akademie.de](mailto:info@die-kmu-akademie.de)

## Termine Verband

- 19.06. - 21.06.2009** KMU-Berater „hart Steuerbord“ Segeltörn auf dem IJsselmeer
- 23.10.- 24.10.2009** Herbstfachtagung in Bad Hersfeld

## Die KMU-Akademie

### Praxis Know-how für Praktiker

Die guten Erfahrungen aus der bisherigen Seminar- und Workshoparbeit werden durch neue Angebote bedarfsorientiert ergänzt und ständig aktualisiert. Erfahrene Dozenten - alle in der Beratung und Betreuung kleiner und mittlerer Unternehmen tätig - geben ihr spezifisches Know-how direkt umsetzbar weiter.

Mit der Frage nach dem realen Wert ihres Unternehmens werden immer mehr KMU-Berater durch ihre Mandanten konfrontiert. „Unternehmensbewertung“ als Weiterbildungsseminar fand mit Erfolg erstmals im März 2009 statt. Ein weiterer Seminartermin ist für den Herbst geplant.

Die Fachberaterausbildungen werden zunehmend stark nachgefragt. Das erste Zertifizierungsseminar zum „KMU Fachberater Sanierung“ in diesem Jahr endet in diesen Tagen. Dann folgt für die Teilnehmer nur noch die Prüfung, wir wünschen den Teilnehmern den angestrebten Erfolg. Ein weiteres Seminar ist für die Zeit ab September 2009 in Planung.

In diesen Tagen wurde ebenfalls das Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Existenzgründung“ gestartet. Wir wünschen den Teilnehmern auch hier viel Erfolg.

Die nächsten Zertifizierungsseminare starten ...

- zum „KMU Fachberater Sanierung“ im September 2009 in Münster
- zum „KMU Fachberater Existenzgründung“ im Oktober 2009 in Hamm

Haben Sie Interesse? Nähere Informationen finden Sie im Internet unter [www.die-kmu-akademie.de](http://www.die-kmu-akademie.de), direkt persönlich bei Reinhard Werry - Telefon 02381-987 692 13 oder per eMail [werry@die-kmu-akademie.de](mailto:werry@die-kmu-akademie.de).

## Der KMU-Berater-Pool-MinD

### Die Bank umfassend informieren

Kreditinstitute werden im Konjunkturabschwung risikoscheuer. Umso wichtiger wird für Unternehmen: Umfassende Informationen zur Verfügung stellen, damit sie von ihren Kreditinstituten angemessen bewertet / geratet werden.

Ein geeignetes Instrument dafür ist der Bankenreport aus „MinD.unternehmer“. Alle für Kreditinstitute relevanten Ratingfragen werden beantwortet. Gleichzeitig bietet MinD.unternehmer den Entscheidern im Unternehmen die Chance, sich selber auf den Prüfstand zu stellen: die eigenen Stärken zu erkennen und gezielt zu nutzen.

Kommentar eines Unternehmers nach der Arbeit mit MinD: „Dabei habe ich in wichtige Ecken meines Unternehmens geschaut, die ich bisher vernachlässigt habe“.

Kontakt für Fragen und Zusendung von MinD.unternehmer: [info@kmu-berater-pool-mind.de](mailto:info@kmu-berater-pool-mind.de). Regionale Partner finden Sie hier: [www.kmu-berater-pool-mind.de](http://www.kmu-berater-pool-mind.de).



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](mailto:info@kmu-berater.de)  
[www.kmu-berater.de](http://www.kmu-berater.de)

Auflage: 5000  
Layout/Satz: ImageSign®