

KMU-BERATER NEWS

**Erfahrungsaustauschgruppen –
Erfolgsfaktor für Unternehmen
und Berater**



Neues aus dem Verband:
Herbstfachtagung 2017:
Beratungsfelder und Methoden
www.tagung.kmu-berater.de

Durch Erfahrung wird man klug!



So lautet ein bekanntes Sprichwort. Als Erfahrung bezeichnen wir das im Laufe eines Lebens gewonnene, erprobte und bewährte Wissen, das manchmal auf schmerzhaft Weise erworben wurde. So manche Erfahrung möchte man lieber nicht gemacht haben, auch wenn die daraus gezogene Erkenntnis noch so wertvoll ist.

Kluge Unternehmer wissen, dass sie nicht alle Erfahrungen selber machen müssen, sondern auf den Erfahrungsschatz anderer aufbauen können. Sie schließen sich zu Erfahrungsaustausch-Gruppen, kurz: ERFA-Gruppen, zusammen. Diese treten in ganz unterschiedlichen Formen auf und ihre Zusammensetzung und ihre Ziele können sehr verschieden sein. In dieser Ausgabe der KMU-Berater News berichten Mitglieder des Verbandes über Erfolgsrezepte für gut funktionierende ERFA-Gruppen.

Branchenorientierte ERFA-Gruppen und ihre besonderen Themenschwerpunkte werden ebenso beschrieben wie der branchenübergreifende Austausch von unternehmerischen Erfahrungen. Alle Autorinnen und Autoren betonen die besondere Bedeutung eines erfahrenen Moderators für eine ERFA-Gruppe. Ohne eine inhaltlich zurückhaltende, aber methodisch sichere Leitung werden die Potenziale, die die Teilnehmer in die Gruppe mitbringen, nicht gehoben. Hier liegt eine große Chance für KMU-Berater, die eine ERFA-Gruppe auch als wirksames Instrument für ihre Kundenbindung einsetzen können.

ERFA-Gruppen sind aber auch für Verbände, Verbundgruppen, Netzwerke, Kreditinstitute oder Wirtschaftsförderungen ein Thema. Mit der Organisation von ERFA-Gruppen unterstützen sie ihre Mitglieder und/oder Kunden in deren Zukunftssicherung. Gerade in digitalen Zeiten kommt dem persönlichen Austausch eine zunehmende Bedeutung zu. Einige der Beiträge dieser Ausgabe sind soeben in einer ausführlicheren Version im September-Heft von „NWB Betriebswirtschaftliche Beratung“ erschienen, einer Zeitschrift unseres Kooperationspartners NWB-Verlag. Sie finden am Ende der Beiträge jeweils einen Hinweis auf den Zugang zum Heft von NWB-BB.

Erleben Sie die Möglichkeiten des Erfahrungsaustausches und nutzen Sie die Erfahrungen, die Mitglieder unseres Verbandes in dieser Ausgabe der KMU-Berater News schildern! Getreu dem alten Motto: Es gibt keine unnützen Erfahrungen – nur ungenutzte.

Thomas Thier
Vorsitzender des Vorstandes



Expertentipps



1. Heterogen ist gut

Die teilnehmenden Unternehmen können hinsichtlich Umsatzgröße, Angebot und Mitarbeiterzahl heterogene Strukturen aufweisen. Denn für größere Unternehmen stellen eingefahrene Handlungsmuster und Unbeweglichkeit meist ein großes Problem dar, für kleinere Unternehmen meist nicht. Den kleineren Unternehmen hingegen fehlen oft zukunfts-

ERFA-Gruppen – nur so gut wie ihre Offenheit

gerichtetes Planen und das Denken in größeren Dimensionen. Der gegenseitige Lerneffekt ist oft verblüffend.

2. Geben und Nehmen als Philosophie

Innerhalb einer ERFA-Gruppe bestehen eine Anspruchs- und eine Leistungsdimension. Ein ERFA-Mitglied hat genau dann ein aktives Interesse an der Kundgabe von Erfahrungen, wenn es auf der anderen Seite auch Informationserwartungen (über)erfüllt bekommt. Der Moderator muss daher sicherstellen, dass der Austausch zwischen den Mitgliedern ständig stimuliert wird. Dafür wiederum ist Vertrauen und Offenheit die zwingende Grundlage.

3. Auf den Moderator kommt es an

Die Ergebnisqualität ist vor allem dann sehr gut, wenn sich der Leiter als Moderator versteht, der nicht permanent seine Lieblingsideen thematisiert, sondern mithilfe verschie-

dener Moderationstechniken die Interessen seiner Teilnehmer erfragt und diskutiert und den Prozess ständig lebendig hält.

4. Die Themen und die Zukunft

Die tatsächlichen Erfolgsfaktoren der Unternehmen müssen besprochen und zielgerichtet diskutiert werden. Dabei kommt es auf die inhaltliche Verbindung von „weichen und harten Faktoren“ an. Beschränkt sich der Austausch ausschließlich auf den Vergleich betriebswirtschaftlicher Auswertungen, so ist dies ebenso unzureichend wie die Begrenzung auf die Bereiche Marketing, Personal, Organisation etc. Denn nur durch die Symbiose unterschiedlichster Erfolgsfaktorenfelder kann für das einzelne Unternehmen ein maximaler Nutzen erreicht werden.

Karl Heinz Martiné

ERFA für Berater: Kollegiale Beratungsrunden

Wir sind partnerschaftlich miteinander verbundene Unternehmensberater und dennoch alle selbstständig und für den eigenen Erfolg verantwortlich. Wie kann es uns unter diesen Voraussetzungen gelingen, dass wir uns einzeln und als Gruppe verbessern, uns gegenseitig anstacheln, helfen, ergänzen und voneinander profitieren?

Seit vielen Jahren treffen wir uns ein- bis zweimal im Jahr zu kollegialen Beratungsrunden mit vier bis sechs partnerschaftlich verbundenen Beratern. Dazu nutzen wir ein Format gleichen Namens. Jeder Teilnehmer stellt ein aktuelles Problem oder einen Engpass vor und die anderen erarbeiten Lösungen. Jeder hat Punkte, die nicht zufrieden stellen, Fragen aufwerfen und die am Weiterkommen hindern. Jedes Thema kann hier angesprochen werden.

Folgender Ablauf liegt diesem Format zugrunde:

Vorbereitung

Wir bereiten uns individuell auf die Treffen vor. Dafür stellt sich jeder für sich folgende Fragen: Was waren meine Ziele? Was habe ich nicht erreicht? Warum habe ich das Ziel nicht erreicht? Was hat mich daran gehindert? Was war und/oder ist mein aktuell größter Engpass oder mein größtes Problem?

Schritt 1 – Der individuelle Engpass – Fünf Minuten

Partner 1, nennen wir ihn Ernst Engpass, stellt seine Ziele vor und was ihn daran hinderte, diese so zu erreichen wie geplant, sowie den Engpass oder das Problem aus seiner Sicht.

Schritt 2 – Das Verständnis – Fünf Minuten

Die Teilnehmer stellen reine Verständnisfragen, die Ernst Engpass beantwortet.

Schritt 3 – Die Diskussion – Fünf Minuten

Ernst dreht sich um. Er hat keinen Blickkontakt mehr mit der Gruppe und darf sich auch nicht mehr äußern. Er hört konzentriert zu und macht sich gegebenenfalls Notizen.

Die anderen Teilnehmer diskutieren seine Situation, ohne dabei Lösungsansätze zu formulieren: ihre Wahrnehmungen und Verständnisse, Einschätzungen, Vermutungen, Erkenntnisse, Sichtweisen, Erfahrungen, etc.

Alleine diese Diskussion eröffnet Ernst bereits neue Sichtweisen und Erkenntnisse. Auch wird seine Einschätzung hinterfragt und nach tiefer liegenden Auslösern oder Ursachen gesucht. Diese können sogar in der Person selbst liegen.

Schritt 4 – Die Lösungsansätze – Fünf Minuten

Ernst bleibt wie bisher ohne Sichtkontakt sitzen und bleibt auch weiterhin stumm.

Die anderen Teilnehmer haben sein individuelles Problem vollständig erfasst. Sie sammeln jetzt ausschließlich Lösungsvorschläge. Diese sind unterschiedlichster Natur und können an verschiedenen Stellen, Situationen, Strukturen, Personen, Prozessen, etc. ansetzen. In diesem Schritt fließen alle Kenntnisse und Erfahrungen der Beratergruppe explizit bezogen auf das benannte Problem zusammen und ergießen sich in einen Strom von Lösungsansätzen und -vorschlägen.

Schritt 5 – Die Gedankenpause – Zwei Minuten

Pause für Ernst, um das Gehörte sacken zu lassen.

Schritt 6 – Die Feedbackrunde – 1 Minute pro Person

Feedback-Runde für alle Teilnehmer.



Drobot Dean/fotolia.com

So geht es reihum. Jeder aus der Gruppe kommt in den Genuss, dass sich die anderen mit genau seinem individuellen Engpass beschäftigen und Lösungsvorschläge erarbeiten, die auf den vielen anwesenden Kenntnissen, Sichtweisen, Verständnissen und Erfahrungen beruhen.

Kollegiale Beratungsrunden sind weit mehr als ein Erfahrungsaustausch. Denn alle profitieren im doppelten Sinne. Es profitiert nicht nur derjenige, dessen Problem diskutiert und durchleuchtet wird, von unterschiedlichen Sichtweisen und direkten, praxisorientierten Lösungsvorschlägen erfahrener Kollegen. Vielmehr ist bereits jeder bearbeitete Einzelfall durch die Vielfalt der sich einbringenden Kompetenzen und Erfahrungen, der gemeinsamen Analyse und Lösungsvorschläge für alle in der Beratergruppe eine außerordentliche Bereicherung. Die Feedback-Runden bestätigen dies eindrucksvoll.

Joachim Berendt

„Wer den Nutzen anderer mehrt, gewinnt selbst am meisten.“



Hinter dieser Aussage des Urhebers der Engpasskonzentrierten Strategie (EKS), Prof. h.c. Wolfgang Mewes, verbirgt sich das eigentliche Geheimnis seiner Erfolgsstrategie. Es sind gerade die immateriellen Faktoren, die sich langfristig und nachhaltig in materielle Ergebnisse umwandeln, wenn diese konsequent berücksichtigt werden.

Der Bundesverband StrategieForum e.V. fördert Menschen, denen die Mewes-Prinzipien

am Herzen liegen mit konkreter Umsetzungsunterstützung, egal ob Unternehmer, Selbständiger oder Berater. Die auf den Nutzen aller Beteiligten ausgerichtete MEWES Strategie® ist von jedem und auf jedes Geschäftsfeld anwendbar.

„Durch die Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Die KMU-Berater sind beim gegenseitigen Erfahrungs- und Informationsaustausch bereits einige interessante Kontakte und neue Perspektiven für die Beteiligten entstanden. Für die Zukunft wünsche ich mir noch mehr konkreten Austausch und Zusammenarbeit; lassen Sie uns weitere Ansätze für Win-win-Situationen zwischen

den Mitgliedern der beiden Verbände finden und die Chancen nutzen. Dafür werde ich auch weiterhin aktiv bei unseren Strategieveranstaltungen werben.“

Georg Rohde
Präsident Bundesverband
StrategieForum e.V.

StrategieForum e.V.
BUNDESVERBAND

Bäckereifilialbetriebe: Durch ERFA-Gruppe besser als der Branchendurchschnitt

Betriebe, die in ERFA-Gruppen mitarbeiten, sind größer, schneller und erfolgreicher als der Durchschnitt der Branche. Dies belegt die Unternehmensberatung inpraxi GmbH & Co. KG durch einen regelmäßigen Benchmarkvergleich mit den allgemeinen Branchenzahlen.

Seit 30 Jahren konzipiert und moderiert das inpraxi-Berater-Team Erfahrungsaustauschgruppen sowohl für die Unternehmer als auch für die Führungskräfte aus den unterschiedlichen Fachabteilungen der Bäckereien.

Das Besondere: inpraxi berät ausschließlich mittelständische Bäckereifilialisten. Dies sind inhabergeführte Unternehmen, die im Durchschnitt einen Umsatz von 15 Mio. Euro erwirtschaften und dabei durchschnittlich circa 35 Filialstandorte betreiben.

Die Gruppen werden so zusammengesetzt, dass es keinen direkten Wettbewerb zwischen den Teilnehmern gibt und die Unternehmen in etwa gleiche Umsatzgrößen und Mitarbeiterzahlen aufweisen. Die vereinbarte Vertraulichkeit gewährleistet, dass Informationen nur innerhalb des ERFA-Kreises weitergegeben werden. Damit ist die Basis für einen offenen Erfahrungsaustausch geschaffen.

Die Mitarbeit in einer Erfahrungsaustausch-Gruppe hat aus Sicht unserer Kunden viele Vorteile:

- Jedes Treffen beinhaltet eine Betriebsbesichtigung. Das gastgebende Unternehmen bekommt dabei eine offene Rückmeldung und die anderen Unternehmen erhalten immer wieder neue Eindrücke.
- Der intensive Kennzahlenvergleich eröffnet die Chance zum selbstkritischen Blick auf die eigenen Zahlen.
- Aktuelle Inputthemen aus der Runde oder von inpraxi geben Impulse für das tägliche Geschäft wie für die strategische Weiterentwicklung.
- Aus dem Erfahrungsaustausch nehmen die Gruppenteilnehmer unzählige kleine und große Hinweise mit. Dabei stehen immer die Anregungen zur praktischen Umsetzung im Vordergrund.

Die Themenbandbreite in den ERFA-Treffen ist groß. Sie umfasst unter anderem Betriebswirtschaft, Produktions-/Prozessoptimierung, Logistik, Vertrieb, Gastronomie, Betriebsorganisation, Strategie und Mitarbeiterführung. Natürlich werden auch weitere aus dem Teilnehmerkreis gewünschte Themen aufgegriffen.



Aus der Moderation der vielen ERFA-Gruppen kann inpraxi außerdem immer wieder Querhinweise in die anderen Gruppen mitnehmen. Alle Unternehmen profitieren so von einem kontinuierlich wachsenden Informationspool – und es sind bei weitem noch nicht alle Möglichkeiten der Zusammenarbeit in der Zukunft ausgeschöpft.

Fazit: Wir glauben, dass ohne einen offenen Austausch zwischen Kollegen unter guter externer Moderation – und zwar bis ins Detail der Betriebsorganisation und der Kennzahlenauswertung – die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen leidet. Nur durch ständige Anreize und Vergleiche entwickeln sich die klassischen Unternehmen des Mittelstandes oder der Handwerkswelt weiter.

Andreas Glandorf

Branchenspezifische ERFA-Gruppen: Ihr Detailwissen ist gefragt

Eine wichtige Grundlage für die Führung von branchenspezifischen ERFA-Gruppen ist stets der detaillierte Vergleich der Zahlenwerke der Unternehmen. Dafür ist eine große Offenheit seitens der Unternehmerinnen und Unternehmer nötig und es bedarf einer entsprechenden Branchen-Expertise des Beraters. Die so angelegte ERFA-Gruppenarbeit bietet den Teilnehmerinnen und Teilnehmern eine Erkenntnischance, die ihresgleichen sucht. Wenn die Zusammenarbeit dann noch eindeutig auf die Umsetzung fokussiert ist, steht Verbesserungen in den Unternehmen als Konsequenz der ERFA-Arbeit nichts mehr im Wege.

Um eine solche ERFA-Gruppe am Leben zu halten, sind verschiedene Voraussetzungen zu erfüllen:

1. Branchenkompetenz ist für die Moderation einer Branchen-ERFA-Gruppe die wichtigste Voraussetzung beim Berater. Ohne diese wird ihm die Akzeptanz inner-

halb der Gruppe fehlen. Daneben muss er das entsprechende Methodenset hinsichtlich Moderation und Dokumentation beherrschen.

2. Kern der Branchen-ERFA ist der **Betriebsvergleich**, denn die ERFA-Gruppe lebt vom Vergleich der Unternehmenszahlen. Das liest sich auf den ersten Blick einfacher als es ist. Denn als Unternehmenszahlen kommen während der ERFA-Arbeit ganz unterschiedliche Zahlen- und damit Unternehmensbereiche in den Blick. Diese sollten sauber herausgearbeitet und dann in einer gut strukturierten Datenbank kommentiert den ERFA-Teilnehmern zur Verfügung gestellt werden.

3. Branchenprofis erwarten branchenspezifische Themen und die **Antworten** auf diese. Die möglichen Themen einer Branchen-ERFA sind unendlich. Entsprechend muss der Berater gemeinsam mit der Gruppe festlegen, welche Themen



wichtig (langfristige Perspektive, z.B. strategische Herausforderungen) und dringend (kurzfristige Perspektive, z.B. aktuelle Marktentwicklungen) sind. Diese müssen dann in einen entsprechenden Fahrplan über das ERFA-Jahr verteilt und abgearbeitet werden.

Edmund Cramer

Einen ausführlichen Bericht des Autors über die branchenbezogene ERFA-Arbeit lesen Sie in NWB Betriebswirtschaftliche Beratung 09/2017 – Zugang zum Beitrag über www.kmu-berater.de/erfa02.

Unternehmer-Austausch-Runde: Beratungskonzept mit Kundennutzen und Kundenbindung

Erfahrungsaustausch-Gruppen sind traditionell branchenbezogen organisiert. Die Idee der ERFA-Gruppe funktioniert aber auch branchenübergreifend. Dies mag auf den ersten Blick überraschen. Der zweite Blick aber zeigt: Die meisten Themen der Unternehmensführung – ich nenne sie die „kaufmännischen Chefaufgaben“ – sind für alle Branchen identisch.

Auf dieser Überlegung basiert das Konzept der „Unternehmer-Austausch-Runde“. Die derzeitige Runde versammelt Unternehmerinnen und Unternehmer aus sechs Unternehmen aus sechs Branchen mit einer Bandbreite von 12 bis 80 Mitarbeitern. Diese Größenunterschiede werden von der Runde als produktiv erlebt.

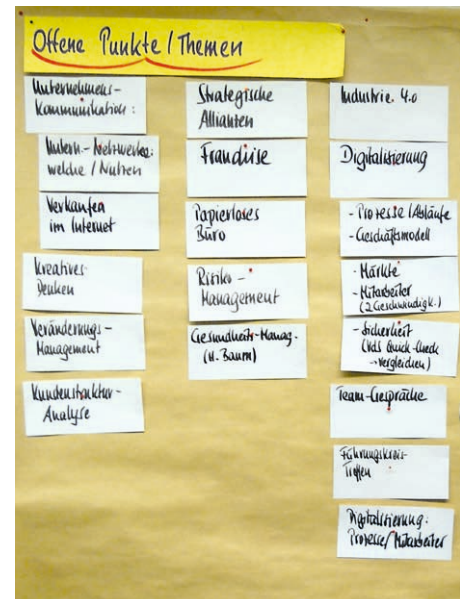
Viermal im Jahr treffen sich die Unternehmen von 16.00 bis 21.00 Uhr reihum in den Unternehmen selber. Das jeweilige Schwerpunktthema wird im Vorfeld abgestimmt und vom Moderator vorbereitet. Im Mittelpunkt steht der Erfahrungsaustausch untereinander, ergänzt um inhaltliche Impulse des Moderators oder eines hinzugezogenen Experten. Wichtig ist allen die Umsetzung der Impulse aus der Runde in den Unternehmen. Deshalb berichten die Unternehmen im Folgetreffen über ihre Umsetzungsschritte und -erfahrungen.

Die beteiligten Unternehmerinnen und Unternehmer sehen gerade in dem Zusammenkommen unterschiedlicher Branchen einen Erfolgsfaktor – nämlich den Blick über den Branchen-Tellerrand. Die Themen der Runde sind vielfältig: von Strategie über Mitarbeiterführung in der ganzen Breite, Selbstmanagement, Controlling, Marketing und Vertrieb, Liquidität und Finanzierung bis zur Nachfolge. Einige Themen fallen in diesem Konzept allerdings unter den Tisch: Etwa der Vergleich der Geschäftszahlen bis hin zur Produktivität und den Abläufen in den Unternehmen.

Der Nutzen für die beteiligten Unternehmen ist eindeutig – die Runde kommt im Herbst zum 32. Treffen zusammen. Aber auch für Beraterinnen und Berater bietet dieses Konzept eine sehr gute Möglichkeit zur Kundenbindung einerseits und zur Basisauslastung andererseits.

Carl-Dietrich Sander

Einen ausführlichen Bericht des Autors mit den Themen Akquise, Themen und Ablauf sowie Moderations-Aspekte finden Sie in **NWB Betriebswirtschaftliche Beratung 09-2017 – Zugang zum Beitrag über www.kmu-berater.de/erfa03**.



Aktuelle Offene-Themen-Liste der Unternehmer-Austausch-Runde

Anzeige



„Als „Einzelkämpfer“ schätze ich den Erfahrungsaustausch ganz besonders.“

Ich habe mich von Anfang an wohl gefühlt in dieser angenehmen, pragmatischen, produktiven und professionellen Atmosphäre des Bundesverbandes Die KMU-Berater – alles geerdet, zweckmäßig und ohne viel Schnickschnack!“

KMU-Berater Bernfried Kuhnke



Sie wünschen sich »mehr« von Ihrer Software?

Standards sind heute nicht mehr genug. Was Software heute braucht, ist mehr Innovation in den Abläufen, mehr Automatisierung und Arbeitserleichterung, mehr Digitalisierung und Organisation.

Bei hmd finden Sie das gewisse »mehr«. Und eine komplette Softwarelösung für KMU-Berater.

www.hmd-software.com

ERFA-Gruppen gründen: Gar nicht so schwer.

Seit September 2015 trifft sich eine von mir moderierte Gruppe von sechs Unternehmen viermal im Jahr zum Thema „Unternehmensgründung / Start up“. Die Branchen sind gemischt, in der Hauptsache Handel und Dienstleistung – vom Nagelstudio über Tierfutterhandel bis zum Bioladen.

Die Themenschwerpunkte sind Finanzierung, Kreditfähigkeit, Wettbewerbsdruck, Fragen zur Betriebswirtschaft, Marktdurchdringung, Strategien und Mitarbeiterführung. Erstaunlich ist, dass die Sorge um „Ideenklau“ bzw. die Weitergabe von Informationen von Beginn an relativ gering war. Interessant, dass das Thema Digitalisierung für die Handelsunternehmen erheblich wichtiger ist als für die Dienstleister.

Vor der Gründung der Gruppe habe ich bei Beratungen, Workshops und Vorträgen eine Umfrage für die Teilnahme an einer ERFA-Gruppe durchgeführt. Dafür habe ich einen Fragebogen entwickelt (unter wilgermein@kmu-berater.de kann er angefordert werden). Die Analyse hat ergeben: Ein Bedarf ist vorhanden und auch die Bereitschaft zur aktiven Teilnahme und Kostenbeteiligung.



Seit März 2017 gibt es eine zweite Gruppe, die sich bisher einmal getroffen hat. Thema: „Künstler-/innen und Kreativwirtschaft“ mit vier Treffen im Jahr. Beim ersten Treffen haben sieben Unternehmer/innen teilgenommen: Foto- und Webdesignerin, Bildhauerin, Kunsttherapeutin, Handwerker (Kreativbau), Schneiderin und Goldschmiedin. Gewünschte Themenschwerpunkte sind unter anderen: Finanzierung, Kreditfähigkeit, Förderprogramme, Vertrieb, Digitalisierung, Wettbewerb, Vernetzung, Projekte (eventuell gemeinsame), gemeinsame Kampagnen, GEMA, GEZ, Künstlersozialabgaben, Versicherungen. Manche Themen haben eine gemeinsame Schnittmenge. Auffallend bei beiden Gruppen ist die geringe Teilnahme von Männern.

Beide Gruppen haben sich für die erfolgreiche Arbeit Bedingungen erarbeitet, die einen verpflichtenden Charakter haben. Diese Regeln sind nicht in Stein gemeißelt und können mit einstimmigem Beschluss geändert werden. Sie enthalten unter anderen die folgenden Punkte:

1. Vertrauen und Verschwiegenheit – für alle Teilnehmer/innen und die Leitung/ Moderation
2. Aktive Mitarbeit
3. Offenheit und offene Atmosphäre
4. Verbindlichkeit und ernsthafte Mitarbeit in Kombination mit einem stressfreien kollegialen/ offenen Austausch
5. Kollegialität – keine Konkurrenz oder „Betriebsspionage“
6. Die aktiven Teilnehmer/innen beschließen einstimmig über die Aufnahme neuer Mitglieder

Bärbel Wilgermein

Einen ausführlichen Beitrag der Autorin zur Gründung von ERFA-Gruppen finden Sie in NWB Betriebswirtschaftliche Beratung 09-2017 – den Zugang zum Beitrag über www.kmu-berater.de/erfa04.

Anzeige

**BIS ZU 2.500 € PROVISION
PRO FALL MIT LENDICO
ERWIRTSCHAFTEN!**



Erweitern Sie Ihren Service mit dem Lendico Firmenkredit
- der digitalen Alternative zur Hausbank.

Ihre Vorteile
○ Entscheidung in 48 h
○ Attraktive Provision
○ Unkomplizierter Antrag

Ihr persönlicher Ansprechpartner
Frank Nickel
frank.nickel@lendico.de
030 / 398 20 52 75

 **Lendico**

www.lendico.de

Aus dem Leben des Verbandes



20 Jahre Bundesverband Die KMU-Berater

Unsere Herbstfachtagung steht in diesem Jahr im Zeichen des 20jährigen Bestehens unseres Berufsverbandes. Im Straßenbahndepot in Stuttgart werden wir dieses Datum feiern. Inhaltlich rufen wir aus diesem Anlass das Thema „Neue Beratungsfelder und Methoden für KMU-Berater“ auf – denn nichts ist auch nach 20 Jahren beständiger als der Wandel.

Alle Informationen und Anmeldungen zur Herbstfachtagung am 13. und 14. Oktober 2017 in Stuttgart unter:
www.tagung.kmu-berater.de



KMU-Banken-Barometer 2017 – Die Ergebnisse

Zum vierten Mal in Folge haben wir das „KMU-Banken-Barometer“ als Selbst-Check und Umfrage zur Finanzierungs- und Banken-Situation angeboten. Die Zahl der teilnehmenden Unternehmen war dieses Jahr geringer als in den Vorjahren. Anzeichen für eine entspannte Situation am Finanzierungsmarkt für KMU? Oder doch eher für die Ruhe vor dem Sturm? Speziell für die kleineren Unternehmen mit bis zu 40 Mitarbeitern zeigen die Ergebnisse deutlichen Handlungsbedarf zur Verbesserung ihrer Verhandlungsposition gegenüber ihren Kreditgebern. Die „Unternehmensbefragung 2017“ der KfW-Mittelstandsbank zeigt ähnliche Entwicklungen auf. Aus Beratersicht sind diese Ergebnisse kein Ruhekissen.

Die Ergebnisse finden Sie unter
www.banken-barometer-2017.kmu-berater.de



Autoren dieser Ausgabe



Karl Heinz Martiné



Joachim Berendt



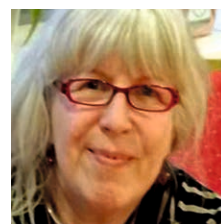
Andreas Glandorf



Edmund Cramer



Carl-Dietrich Sander



Bärbel Wilgermein



Termine

Fachgruppen

- 20.09.2017 Fachgruppe Fördermittelberatung in Düsseldorf
- 21.09.2017 Fachgruppe Marketing & Vertrieb in Fulda
- 28.09.2017 Fachgruppe Sanierung in Gießen
- 18.10.2017 Fachgruppe Hotellerie, Gastronomie & Tourismus in Stuttgart
- 24.10.2017 Fachgruppe Personal in Korbach
- 26.10.2017 Fachgruppe Unternehmensnachfolge in Kassel
- 07.11.2017 Fachgruppe Finanzierung-Rating in Kaarst

Regionalgruppen

- 15.09.2017 Regionalgruppe Südost in München
- 15.09.2017 Regionalgruppe Nord in Oldenburg
- 16.11.2017 Regionalgruppe West in Hagen

Verbandstermine

- 13. und 14.10.2017 Herbstfachtagung in Stuttgart „Neue Beratungsfelder und Methoden für KMU-Berater“ und „20 Jahre KMU-Berater“

KMU-Berater-Akademie

- 10.10.2017 Berater-Update: Finanzierung, Rating, Bankenkommunikation
- Ab 18.10.2017 Zertifizierter Fachberater Sanierung
- 14.11.2017 Betriebswirtschaftliche Besonderheiten in der Hotellerie
- 12.12.2017 Liquidität und Finanzierung sichern – Beratungsaufgabe und -chance

Die Weiterbildungs-Veranstaltungen der KMU-Berater-Akademie werden von unserem Partner, der Logistik Lernzentrum GmbH, durchgeführt.

Weitere Informationen erhalten Sie dort unter Telefon 07031-3060-132 oder Mail: mail@kmu-berater-akademie.de.
www.kmu-berater-akademie.de



Neue Mitglieder

Als neue Mitglieder begrüßen wir herzlich im Bundesverband Die KMU-Berater und freuen uns auf intensiven und kreativen Austausch:

Astrid Arens, 53604 Bad Honnef

Matthias Bartsch, 52078 Aachen

Alle unsere Mitglieder finden Sie auf www.kmu-beraterboerse.de



Strategische Auszeit

17.11. - 18.11.2017

Veranstaltungszentrum Propsteihaus
Petersberg
Rathausplatz 1
36100 Petersberg
www.strategie.net/strategische-auszeit



DIE KMU-BERATER
Bundesverband freier Berater e.V.

Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e.V.

Elisenstraße 12–14
D-50667 Köln

Redaktion:
Carl-Dietrich Sander

Geschäftsstelle
Ansprechpartnerin:
Petra Franke

Telefon: 0221-27 106 106
Telefax: 0221-27 106 107
info@kmu-berater.de
www.kmu-berater.de



Layout/Satz: CGW GmbH, Krefeld
Fotos: © Die KMU-Berater

Thema der nächsten Ausgabe: **20 Jahre KMU-Berater** –
Erscheinungstermin: **24.11.2017**

Im Sinne der besseren Lesbarkeit wird meistens die grammatikalisch männliche Sprachform gewählt. Wenn im Text die männliche Sprachform gewählt ist, ist damit sowohl die männliche als auch die weibliche Sprachform gemeint.