



## Themen im Überblick

### Das aktuelle Thema

Finanzkrise - auch eine Chance für Unternehmer?

### Die verbandsinternen Neuigkeiten

Fachtagungen - Quelle für Kooperationen

### Kooperation in der Praxis

Erfolgreiche Zusammenarbeit im KMU-Beraterverband

### Der praktische Nutzen

Im Einkauf liegt der „Segen“

### Neues aus den Fachgruppe

Fachkompetenzen mit hoher Qualität

### Die Fachgruppe „Unternehmensnachfolge“ informiert

Aktuelles zur Erbschaftssteuerreform

### Neues aus der Region

Region WEST - kennenlernen, kooperieren, informieren

### Die KMU-Akademie

Neue Seminare für Weiterbildung und Training

### Der KMU-Berater-Pool-MinD

Rezession - jetzt Stärken ausspielen

## Das aktuelle Thema

### Finanzkrise - auch eine Chance für Unternehmer?

Die Krise der Banken ist nur das Symptom. Die eigentliche Ursache sind Rohstoff- und Energieengpässe. Genau darin kann auch eine Chance für Unternehmen liegen.

Krisen gab es immer und wird es immer geben - aus den unterschiedlichsten Gründen. Nicht die Krise ist das Problem, sondern wie kompetent man damit umgeht.

Die entscheidende Ursache für die aktuelle Krise ist, dass viele amerikanische, aber auch europäische Bürger über ihre Verhältnisse leben - und das schon seit Jahrzehnten. Die Rohstoffpreise sind drastisch gestiegen, weshalb die Erhaltung des Status quo immer teurer wurde. Die Versuche der Politik, die finanziellen Löcher zu stopfen, sind bislang fehlgeschlagen. Sie müssen fehlschlagen, weil sie nicht an der Wurzel für die Krise ansetzen.

Denn: Rohstoffpreise steigen, weil es weniger Rohstoffe gibt als nachgefragt werden - sowohl von Industrie- als auch zunehmend von Schwellenländern. Je mehr für Rohstoffe ausgegeben werden muss, desto weniger Geld steht für Investitionen und Konsum zur Verfügung. Im Gegenzug heißt das: Je besser das Energieproblem gelöst wird, desto eher kehrt sich die Krise in einen Aufschwung um.

#### Was Sie in Krisenzeiten vermeiden sollten:

- Investieren Sie nicht den letzten privaten Notgroschen ins Unternehmen – auch nicht den der Oma oder gutmeinender Freunde.
- Versuchen Sie nicht, langfristige Probleme mit kurzfristigen Maßnahmen zu beheben, z. B. Werbung oder Rabattgewährung.
- Vereinbaren Sie realistische Zahlungsziele. Setzen Sie niemals das Vertrauen Ihrer Partner, Lieferanten oder Mitarbeiter aufs Spiel.

Al Gore hat mit seinem Plan, innerhalb von 10 Jahren die gesamte Energieversorgung der USA auf regenerative Quellen umstellen zu wollen, die Lösung skizziert.

Aus bisherigen Wirtschaftskrisen gingen bislang immer die Länder als Gewinner hervor, die Lösungen anbieten konnten. Darin liegt auch die Chance für Unternehmer: Konzentrieren Sie sich auf die Lösung des Energie- und Rohstoffengpasses, wenn es zumindest annähernd zu Ihrer Branche passt. Oder gewinnen Sie Kunden aus diesen Bereichen. Passt das nicht zu Ihrer Branche, konzentrieren Sie sich auf Kunden, die Ihre Leistungen für ihr eigenes Überleben brauchen. Die größte Chance steckt also in einer klugen Strategie.

Basierend auf der Grundlage der Internetveröffentlichung „Bankenkrise - Risiken und Chancen für Unternehmer“ vom 08.10.2008, Stefan Merath, Unternehmercoach GmbH. Wir danken für die freundliche Genehmigung. Cord Tepelmann.

## Die verbandsinternen Neuigkeiten

### Fachtagungen - Quelle für Kooperationen

Erweiterung und Festigung des Fachwissens, Erfahrungsaustausch unter Kollegen sind nur eine Seite der Fachtagungen. Zunehmend gedeihen jedoch durch die regelmäßigen Zusammenkünfte auch immer mehr Kooperationen zwischen den Verbandsmitgliedern.

Bei der Gestaltung der diesjährigen Fachtagung im Oktober in Bad Hersfeld zeigte sich wieder einmal, welche hervorragende Arbeit die Mitglieder der Fachgruppen leisten.

„Kooperationen – ein Schlüssel zu mehr Erfolg“ – das wird das Leitthema der kommenden Frühjahrstagung vom 20. - 21. März 2009 sein.

Im Vorfeld dieser Tagung findet auch die Mitgliederversammlung statt. Ein wichtiger Programmpunkt: Wahl neuer Vorstandsmitglieder. Für einen Teil des Vorstandes geht dann eine mindestens sechsjährige Amtszeit zu Ende, die von großem Engagement geprägt war.

Cord Tepelmann

Geschäftsführer, Mitglied des Vorstandes



Cord Tepelmann  
Geschäftsführer, Mitglied des Vorstandes.  
Tel.: 02204 -585625, tepelmann@kmu-berater.de



Werner Broeckmann  
BGC Unternehmensberatung  
Gelderner Straße 20  
47623 Kevelaer

Telefon: 02832 93030 18  
eMail: broeckmann@kmu-berater.de



Werner Anstett  
BWA Unternehmensberatung  
Mohrengarten 55  
40822 Mettmann

Telefon: 02104 805568  
eMail: anstett@kmu-berater.de

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



## ■ Kooperation in der Praxis

### *Erfolgreiche Zusammenarbeit im KMU-Beraterverband*

Die BGC Unternehmensberatung ist eine Beratungsgesellschaft am Niederrhein, die sich weitgehend auf die Bauindustrie und das Bauhandwerk spezialisiert hat. Inhaber Werner Broeckmann erreichten immer wieder Anfragen von Unternehmen, die nicht zu seiner Spezialisierung passten. Deshalb vereinbarte er mit Werner Anstett, Inhaber der BWA-Unternehmensberatung im benachbarten Mettmann, eine Kooperation. Denn der wiederum ist Spezialist für den Einzelhandel und deren ERFA-Gruppen.

Um die Arbeitsweise des Partners besser kennen zu lernen, wurde die erste Beratung gemeinsam durchgeführt: Bei einem Geschäft für Damenoberbekleidung arbeitete man erstmals zusammen. Dessen Umsätze waren in den letzten Jahren rückläufig. Ziel der Beratung war es, diesen Trend umzukehren.

Am Ende des Projektes lobte die Inhaberin, die gemeinsam mit ihrer Mutter das Geschäft führt, die Zusammenarbeit: „Wir haben das Geschäft, mit einem wesentlich geringeren Kostenaufwand als geplant, umgestellt. Dazu kommt, dass wir mit unseren Sonderverkaufsaktionen sehr erfolgreich waren.“ Berater und Unternehmerin freuen sich über den Erfolg und wollen in Kontakt bleiben.

## ■ Der praktische Nutzen

### *Im Einkauf liegt der „Segen“*

Haben Sie Ihre Einsparmöglichkeiten im Einkauf schon voll ausgeschöpft? - Sicherlich nicht, obwohl ohnehin permanent mit günstigen Einkaufspreisen in der Kalkulation der Produkte oder Dienstleistungen gerechnet werden muss. Denn nur so können Gewinne erzielt werden, die erforderlich sind, um mittelfristig Ihr Unternehmen sicher am Markt zu halten..

Wo liegen also noch Einsparreserven, wenn wir glauben, bereits alle Kostenpositionen bis aufs äußerste ausgereizt zu haben? Insbesondere, wenn auch die Personalkosten bereits in den letzten Jahren optimiert und dynamisch gestaltet worden sind (Zeitkonten, Winterbauförderung, Einsatz von Ich-AG´lern oder Out-sourcing).

Auch die Sachgemeinkosten und Zinsen sind bereits nachhaltig auf ein Minimum gedrückt worden und somit nicht mehr beeinflussbar. Also alles in Butter? Gewiss nicht, denn wir sind ständig auf der Suche nach günstigeren / besseren Kostenkonstellationen. Wie sieht es also im Materialeinkauf aus? Betreiben Sie in Ihrem Unternehmen ein sogenanntes „Beschaffungsmanagement“? Mit welcher Taktik erzielen Sie einen optimalen Einkaufspreis?

Wer Preise gut verhandelt, kann seine Margen deutlich erhöhen. Ist der sogenannte „López-Effekt“ auch in Ihrem Unternehmen zu etablieren? Das bedeutet: Ist es auch in Ihrem Unternehmen möglich, Einkaufspreise erheblich zu reduzieren? Wer verhandelt in Ihrem Unternehmen die Einkaufspreise?

„Im Einkauf liegt der Gewinn - in den vergangenen Jahren hat das Thema Beschaffungs-Management stark an Bedeutung gewonnen“, sagt Reinhold Lensing, Abteilungsleiter Mittelstand Rheinland bei der WGZ Bank. Einsparungen bis zu 25 % sind im Einzelfall möglich!

Kann das auch für Ihre Branche gelten? Erfolgreiche mittelständische Unternehmen haben das Potential erkannt und engagieren hierfür zunehmend freiberufliche Experten mit Branchen-Kompetenz und Verhandlungserfahrung.

Weitere Informationen bei Bernhard Iwers ,Tel.: 02102 44 35 24, eMail: [iwers@kmu-berater.de](mailto:iwers@kmu-berater.de)

## ■ Neue Mitglieder ————— Herzlich willkommen in unserem Verband.

Zahlreiche neue Mitglieder heißen wir in unserem Kreis herzlich willkommen. Wir freuen uns auf eine konstruktive und kooperative Zusammenarbeit.

Matthias Brems  
FBA - Fachberatung für den Außenhandel  
41515 Grevenbroich

Stefan Lang  
Planer & Kollegen GmbH  
86343 Königsbrunn

Klaus Merdes  
merdes associates gmbh  
60323 Frankfurt am Main

Wolfgang Plewe  
Dr. Kurras, Plewe & Co. Unternehmens- und  
Managementberatung GmbH  
21365 Lüneburg-Adendorf

Dr. Klaus Kurras  
Dr. Kurras, Plewe & Co. Unternehmens- und  
Managementberatung GmbH

## Neues aus den Fachgruppen

### Fachkompetenzen mit hoher Qualität

Fast 60 % unserer Mitglieder engagieren sich auch in der Fachgruppenarbeit. Neun Fachgruppen haben sich gebildet, fünf arbeiten sehr intensiv und zielerientiert an der Aktualisierung der fachlichen Themen. Diese wiederum kommen allen Mitgliedern zugute.

Die Fachgruppe Sanierung hat die Grundlagen für die Ausbildung zum zertifizierten „KMU-Fachberater Sanierung“ geschaffen, die von der KMU-Akademie im kommenden Jahr bereits zum dritten Mal durchgeführt wird. Die Fachausbildung zum „KMU-Fachberater Existenzgründung“ wurde von der Fachgruppe

Gründungsberatung initiiert. Neu durchgestartet sind in diesem Jahr die Fachgruppen „Controlling“, „Unternehmensnachfolge“ und „Mensch - Projekte erfolgreich gestalten: Menschen erreichen, begeistern und bewegen“. Auch der fachliche Teil der Pressearbeit wird von einigen Fachgruppen intensiv wahrgenommen.

Nähere Informationen bei Klaus Stange, Tel. 040 - 55 00 98 53,

eMail: stange@kmu-berater.de.

## Die Fachgruppe „Unternehmensnachfolge“ informiert

### Aktuelles zur Erbschaftsteuerreform

Einigung bei der Erbschaftsteuer-Reform erzielt: Am 6.11.2008 hat sich der Koalitionsausschuss auf eine Reform des Erbschaftsteuer- und Bewertungsrechts geeinigt.

Wesentliche Einzelheiten sind:

- Betriebsvermögen: Für Firmenerben wird es zukünftig zwei Optionen geben, deren Wahl bindend ist.
  - Option 1: Firmenerben, die den Betrieb im Kern sieben Jahre fortführen, werden von der Besteuerung von 85 % des übertragenen Betriebsvermögens verschont. Voraussetzung ist, dass die Lohnsumme nach sieben Jahren nicht weniger als 650 % der Lohnsumme zum Erbzeitpunkt beträgt. Außerdem darf der Anteil des Verwaltungsvermögens am betrieblichen Gesamtvermögen höchstens 50 % betragen.
  - Option 2: Firmenerben, die den ererbten Betrieb im Kern 10 Jahre fortführen, werden komplett von der Erbschaftsteuer verschont. Voraussetzung ist, dass die Lohnsumme nach 10 Jahren nicht weniger als 1000 % der Lohnsumme zum Erbzeitpunkt beträgt. Daneben darf der Anteil des Verwaltungsvermögens am betrieblichen Gesamtvermögen höchstens 10 % betragen. In beiden Fällen gibt es keine „Fallbeilregelung“: Bei Verkauf oder Aufgabe des Betriebs innerhalb der gewählten Frist fallen also nur anteilig Steuern an.
- Wohneigentum soll - unabhängig vom Wert - komplett erbschaftsteuerfrei bleiben, wenn der Ehepartner der eingetragene Lebenspartner oder Kinder des Erblassers dieses mindestens zehn Jahre lang selbst nutzen. Für Kinder gilt für die Steuerfreiheit zusätzlich die Auflage, dass die Wohnfläche nicht größer als 200 qm sein darf.
- Freibeträge für privates Vermögen: Für Geld- und Sachvermögen erhalten Ehegatten künftig einen Freibetrag von 500.000 € und Kinder von 400.000 €. Die Tarife für die Steuerklassen II und III bleiben gegenüber dem Gesetzentwurf unverändert.

## Neues aus der Region

### Region WEST - kennenlernen, kooperieren, informieren

Bereits zum fünften Mal sind die Mitglieder der Regionalgruppe WEST am 3. Dezember 2008 „zu Gast bei Freunden“. Die AOK in Remscheid stellt ihren Tagungsraum für die viermal im Jahr stattfindenden Regionaltreffen zur Verfügung. Heinz Passfeld, einer der Senior-KMU-Berater aus der Region, organisiert und leitet diese Regionaltreffen mit geschickter Hand.

„KMU-Unternehmen und Außenhandel“, so lautete z. B. das Fachthema des Septembertreffens. Der Referent zu diesem Thema, Hugo van Bremen aus Münster, begleitet als KMU-Bera-

ter Unternehmen bei der Gestaltung des Auslandsgeschäfts. Seit Jahren auch als Dozent an verschiedenen Fachhochschulen für Außenhandelsthemen aktiv, übernahm er vor kurzer Zeit eine Vertretungsprofessur an der FH Münster. Die Mitglieder nutzen die Treffen, um sich gegenseitig nicht nur persönlich sondern auch von der Angebotspalette oder den Spezialkenntnissen und Erfahrungen her näher kennenzulernen. Nur dadurch können sich Kooperationen auch in der Region entwickeln und genutzt werden, wenn sich sowohl die menschliche als auch die fachliche Seite zum Nutzen der Mandanten ergänzen.

## Termine Fachgruppen

- 16.01.2009** FG „Unternehmensnachfolge“ in Kassel
- 19.01.2009** FG „Kundenbeziehungen“ in Frankfurt am Main
- 02.02.2009** FG „Mensch“ in Hannover
- 19.03.2009** FG „Finanzierung-Rating“ in Kaarst
- 25.06.2008** FG „Sanierung“ in Münster

Nähere Auskünfte erhalten Sie bei den Fachgruppenleitern und bei Klaus Stange, Tel. 040 - 55009853, eMail: stange@kmu-berater.de

## Buchtipps



### 30 Minuten für ver-rückte Unternehmer

von Helmut Muthers

Ein Buch mit neuen Ideen und Impulsen, z.B. wie man sich mit innovativen Geschäftsideen am Markt durchsetzen kann, aus der Austauschbarkeits-falle rauskommt sowie viele Anregungen und Tipps für neue Unternehmensstrategien.

Broschiert: 80 Seiten  
Verlag: GABAL-Verlag GmbH;  
Auflage: I (15. Oktober 2008)

ISBN-10: 3897498685  
ISBN-13: 978-3897498686

## Termine Regionalgruppen

- 11.03.2009** Treffen Regionalgruppe WEST in Remscheid
- 24.04.2009** 3-k-Tag Regionalgruppe WEST in Düsseldorf

Nähere Auskünfte erhalten Sie in der KMU-Service-Stelle, bei den Regionalleitern und bei Cord Tepelmann, Tel. 02204-585625, eMail: tepelmann@kmu-berater.de



*Ihnen, unseren Mitgliedern, Partnern, Interessenten und Gästen wünschen wir eine besinnliche, erholsame Weihnachtszeit und einen guten Start in ein friedliches, erfolgreiches Jahr 2009.*

## Termine KMU-Akademie

- 23.01.2009** Start Workshop-Reihe „KMU-Berater: Mit Strategie zu mehr Erfolg“ in Montabaur“
- 06.03.2009** Weiterbildungsseminar „Unternehmensbewertung“ in Münster
- 03.04.2009** Trainings-Seminar „Wirkungsvoll kommunizieren - Konflikte souverän meistern“ in Münster
- 23.04.2009** Start Zertifizierungsseminar „KMU Fachberater Existenzgründung“ in Hamm

### 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

- 20.03.2009** Mitgliederversammlung
- 20.03.-** Frühjahrsfachtagung in
- 21.03.2009** Bad Hersfeld
- 19.06.-** KMU-Berater „hart Steuer-
- 21.06.2009** bord“ Segeltörn auf dem IJsselmeer

## Die KMU-Akademie

### Neue Seminare für Weiterbildung und Training

Verband und Akademie können stolz bilanzieren, daß sich zahlreiche Teilnehmer erfolgreich zu KMU-Fachberatern (Sanierung, Existenzgründung, Rating-Advisor [IHK]) qualifiziert haben. - Bedarfsorientierte Weiterbildungsangebote erweitern inzwischen die Möglichkeiten, sich für die Berateraufgaben fit zu halten.

Die Workshop-Reihe „Mit Strategie zu mehr Erfolg“ wird inzwischen nicht nur von KMU-Beratern, sondern auch zunehmend von Unternehmern aktiv wahrgenommen. Zwei solcher Veranstaltungsreihen sind in diesem Jahr auf Schloß Montabaur Jahr gestartet.

„Stärken stärken“, „Anziehungskraft erzeugen“, „Mut zur Zielgruppenspezialisierung“: Die Teilnehmer nutzen während dieser Workshop-Veranstaltungen Kraft und Muße, die eigene Strategie mit Erfolg zu entwickeln und zu optimieren. Egal, ob sie Aufträge - oder Zeit - im Überfluss haben. Die wesentlichen Leitlinien dieser Weiterbildungsreihe sind Evolutionskonforme Strategien, also „Erfolg im Sinne der Natur ...“.

Fit in der Kommunikation zu werden und zu bleiben, erfordert ein ständiges Training insbesondere auch für KMU-Berater. Hierfür findet erstmals in 2009 ein Trainingsseminar statt: „Wirkungsvoll kommunizieren, Konflikte souverän meistern“.

Mit der Frage nach dem realen Wert ihres Unternehmens werden immer mehr KMU-Berater durch ihre Mandanten konfrontiert. „Unternehmensbewertung“ als Weiterbildungsseminar finden erstmals Anfang 2009 statt

### Die nächsten Zertifizierungsseminare starten ...

- zum „KMU Fachberater Rating-Advisor (IHK)“ am 21. Januar 2009 in Kaarst
- zum „KMU Fachberater Sanierung“ am 22. Januar 2009 in Münster
- zum „KMU Fachberater Existenzgründung“ am 23. April 2009 in Hamm

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

## Der KMU-Berater-Pool-MinD

### Rezession - jetzt Stärken ausspielen

Viele Unternehmen fragen sich derzeit, wie agieren wir jetzt mit Blick auf einen im Jahr 2009 zu befürchtenden Umsatzrückgang.

Wichtig dabei: Nicht defensiv denken, sondern die eigenen Stärken im Markt bewusst nutzen.

Der Nutzen für Unternehmen:

- Systematische Vorgehensweise, nichts wird vergessen.
- Parallel werden die möglichen Aktivitäten erfasst.
- Die Ergebnisse können in einem Bericht ausgedruckt werden - der auch Grundlage für Finanzierungsgespräche sein kann.

Unternehmen, die nicht nur den internen Blick nutzen wollen, finden bei den Mitgliedern des KMU-Berater-Pool-MinD qualifizierte Dialogpartner für Analyse und Maßnahmen-Realisierung.

Auch für Wirtschaftsförderer und Verbände ist „MinD.unternehmer“ ein interessanter Ansatz in der Rezessions-Vorbeugung: Bieten Sie Ihrem Unternehmen die kostenlose Software als Unterstützung an.

Kontakt für Fragen und Software: [info@kmu-berater-pool-mind.de](mailto:info@kmu-berater-pool-mind.de); regionale Partner: [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®