Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (BDU)
Finanzkommunikation und
Unternehmenssteuerung

NR.: 4/ 2016

Informationen aus der Beraterpraxis

Liebe Mandanten, Geschäftspartner und Interessenten,

unsere Herbstausgabe startet ausnahmsweise mit einem Bericht über uns selbst: unser erweitertes **Kompetenznetzwerk**, das uns eine noch breitere Unterstützung der Unternehmen ermöglicht.

Krisenfälle können wir gemeinsam mit allen Beteiligten frühzeitig entgegenwirken und den Insolvenzfall gar nicht erst eintreten lassen – vorausgesetzt es ist noch nicht fünf vor zwölf.

Unser **Veranstaltungsprogramm** zum Jahresende ist wieder prall gefüllt. Ende Oktober in Bielefeld geht es um alternative Finanzierungsmöglichkeiten. Einige stellen wir in diesem Heft vor.
Im November bieten wir spezielle Veranstaltungen für Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Kreditinstitute zum Thema Krise an.

Dass die **Neukundengewinnung** nicht an **Personalkapazitäten** scheitern muss und wie viel noch bei der Digitalisierung zu tun ist, berichten unsere Kooperationspartner.

Die Banken haben zurzeit wenig Grund zum Lachen. Mit **Humor** lässt sich jedoch einiges leichter ertragen. Dafür sorgt zu guter Letzt unser Cartoon „Spot".

Herzlichst

Ihr Johannes Müller

Inhalt

Ausbau Kompetenznetzwerk 2

Krise erkannt, Krise gebannt 4

Veranstaltung 27.10.16 6
Alternative Finanzierungslösungen
Villa Bozi, Bielefeld

Finetrading und Factoring 7
Kombiniertes Finanzierungsmodell

B2B-Neukundengewinnung/ Telefonmarketing 9

Fördermittel – unterschätzte Geldquelle für Investitionen 11

Digitalisierung ist nicht nur IT 13

Konjunkturbarometer 15

Spot 16

Save the Date:

Unsere Workshop-Termine 17

Mitglied im BDU
Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V.

Johannes Müller Wirtschaftsberatung baut Kompetenznetzwerk weiter aus

Johannes Müller, Carsten Müller

Johannes Müller

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung hat ihre Kompetenzfelder weiter ausgebaut und mit vier neuen Kooperationspartnern ihr Leistungsspektrum um die Bereiche Personalbeschaffung, -entwicklung und Mediation sowie Kommunikation und Marketing deutlich erweitert.

Wir stellen damit unsere seit mehr als 20 Jahren am Markt agierende, regional tätige Wirtschaftsberatung auf ein noch breiteres Fundament. Angeboten werden Beratungs- und Umsetzungsleistungen zur Steuerung von Unternehmen.

„Ein Unternehmen fit für die Zukunft zu machen, heißt, sich rechtzeitig um eine Nachfolgeregelung zu kümmern und sich zukunftsfähig aufzustellen.

Das empfehlen wir unseren Mandanten, und das beherzigen wir auch selbst".

Johannes Müller, Senior-Chef und Carsten Müller, Junior-Chef
Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Carsten Müller

Die Wirtschaftsberatung unterstützt nicht nur ihre Mandanten bei der Regelung einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge, sie beherzigt das Prinzip auch im eigenen Unternehmen in Bünde. Seit drei Jahre arbeiten wir zusammen und unterstützen mit 15 Kooperationspartnern Unternehmen in der Region aktiv bei der Unternehmenssteuerung, Sanierungen oder Neuausrichtungen.

Unsere erfahrenen Experten sind allesamt Praktiker auf ihrem Gebiet. Kompetenzen in den Bereichen Finanzierung, Controlling, Organisation, Personal, IT, Produktion, Vertrieb und Marketing kommen nach Bedarf bei unseren Mandanten zum Einsatz. Die Unternehmen haben individuelle Anforderungen und wir individuelle Lösungen. Auch lassen wir unsere Kunden nicht mit der Umsetzung alleine.

Starkes Kompetenznetzwerk in OWL

Die Kooperationspartner bringen neue Perspektiven und Sichtweisen in die Wirtschaftsberatung ein. Eines ändert sich jedoch nicht: eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Kreditinstituten. Denn unser regional agierendes Beratungsunternehmen ist an langfristig guten Geschäftsbeziehungen interessiert und am Erhalt seines guten Rufes in OWL. Und der hängt maßgeblich vom Erfolg der Unternehmen ab, die wir unterstützen.

Fortsetzung auf Seite 3

Johannes Müller Wirtschaftsberatung baut Kompetenznetzwerk weiter aus

Fortsetzung Seite 2

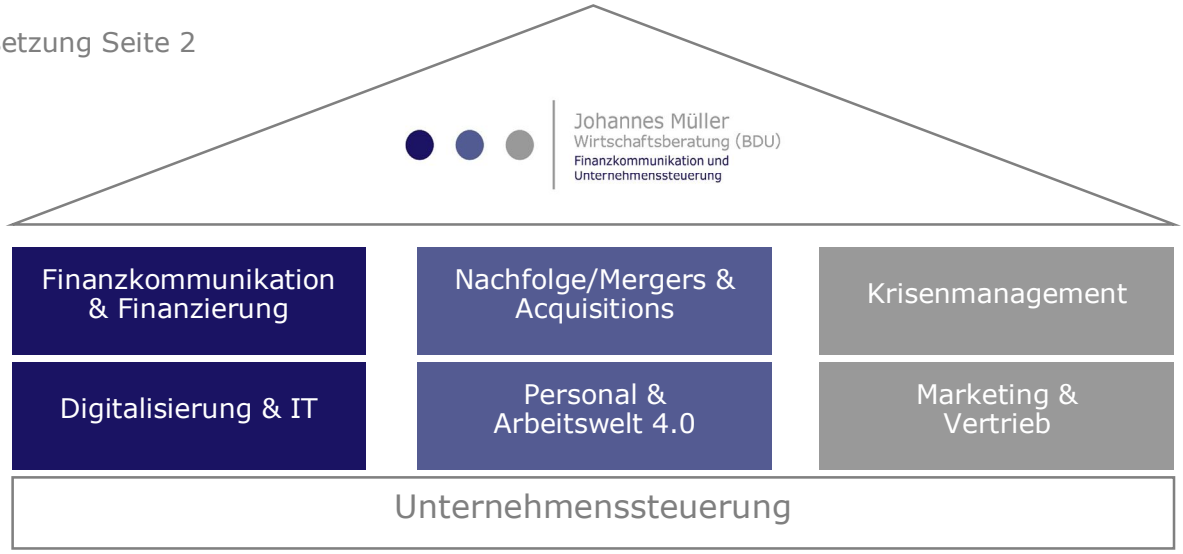


Abbildung: Die Kompetenzfelder der Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU) auf einen Blick

Standort:	Bünde
Gegründet:	1995
Mandanten:	kleine und mittlere Unternehmen des Mittelstandes in Westfalen, Ostwestfalen und Niedersachsen
Kompetenzfelder:	Unternehmenssteuerung, Finanzkommunikation & Finanzierung, Nachfolge/Mergers & Acquisitions, Krisenmanagement, Digitalisierung & IT, Personal & Arbeitswelt 4.0, Marketing & Vertrieb
Zertifizierungen:	Certified Management Consultant (CMC)/BDU
Mitgliedschaften:	Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. Fachverbände des BDU e.V. Finanzierung, Unternehmensführung und -steuerung Wirtschaftsbund Hanse e.V. (Verpflichtung „ehrbare Kaufleute der Neuzeit")
Veranstaltungen:	Informationsveranstaltungen im 2. Halbjahr 2016 • alternative Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen: 27.Oktober 2016 • Krisenmanagement: 3., 10., 17.November 2016 Hotel Sonnenhaus, Bünde • Weitere Veranstaltungen, Workshops und Vorträge am Ende dieses Newsletters und auf unseren Internetseiten
Internet:	**www.mueller-beratung.de**

Je früher desto besser - Krise erkannt, Krise gebannt

Johannes Müller

Gerät ein Unternehmen in eine Schieflage, zeigen sich frühzeitig erste Symptome bei den beteiligten Experten. Geschäftsführer, Finanzverantwortliche, Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer haben meist ein untrügliches Gespür für erste Anzeichen möglicher Probleme. Konsequent dagegen angegangen wird jedoch nicht und oftmals viel zu spät, so die Erfahrung der Johannes Müller Wirtschaftsberatung mit langjähriger Erfahrung im Krisenmanagement. Der Bereich Krisenmanagement wurde jetzt neu strukturiert und weiter ausgebaut.

Beraterexpertise wird oft erst fünf vor zwölf angefordert. Dabei sind die Möglichkeiten, Unternehmen zu unterstützen und wieder auf Kurs zu bringen, viel größer, wenn schon bei den ersten Symptomen gehandelt wird.

Johannes Müller

„Zur Krise muss es nicht kommen, wenn frühzeitig bei den ersten Symptomen die Ursachen angepackt werden. Das machen wir".

Symptomen rechtzeitig entgegenwirken

Erste Anzeichen wie Umsatzrückgänge, der Verlust eines Großkunden, Lieferverzögerungen, höhere Lagerbestände als üblich oder Qualitätsprobleme und das Überziehen von Lieferantenkrediten werden oft als temporär abgetan.

Wir raten Unternehmern dringend davon ab, finanzielle Lücken mit ihrem Privatvermögen auszugleichen. Diese schleichende Abnahme der Liquidität fehlt später an anderen Stellen und führt schnell dazu, dass sämtliche Reserven aufgebraucht sind und die eigentlichen Ursachen nicht angegangen werden.

Auch die Lösung unklarer Aufgaben- und Kompetenzverteilungen oder die Probleme und Ausfälle, die mit einer veralteten oder fehlenden IT-Ausstattung einhergehen, werden oft zu lange aufgeschoben. Wir gehen mit Unternehmen solche Punkte systematisch an und stellen sie nach und nach ab.

Krisenvermeidung geht vor Krisenmanagement

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung unterstützt Unternehmen ganzheitlich und in enger Zusammenarbeit mit Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Kreditinstituten. Nach einer Analyse mit den Beteiligten und nach ersten eiligen Maßnahmen, wird ein Aufgabenkatalog erstellt und dann das Unternehmen aktiv bei der Umsetzung vor Ort unterstützt.

Dazu haben wir das Krisenmanagement weiter strukturiert und ausgebaut. Mit erfahrenen Krisen-Spezialisten aus der Region OWL deckt die Wirtschaftsberatung nun ein noch breiteres Spektrum an Kompetenzen zur Krisenabwehr und Restrukturierung / Sanierung ab. Diese kommen situativ zum Einsatz, je nach Schweregrad und Fortschritt der Probleme, die bei einem Unternehmen zu lösen sind.

Fortsetzung auf Seite 5

Je früher desto besser - Krise erkannt, Krise gebannt

Fortsetzung von Seite 4

Abb: Verlauf einer Krise: *Das Verdrängen der Symptome kann von kleinen Führungsfehlern zur Liquiditätskrise und Insolvenz führen – muss es aber nicht, wenn frühzeitig und ganzheitlich die Ursachen angegangen werden.*

Ganzheitliches Vorgehen führt zum Erfolg

Am Ende rechnet es sich für ein Unternehmen immer, mehrere Stellschrauben anzugehen. Die Kosten-Nutzen-Rechnung zahlreicher Sanierungen der Johannes Müller Wirtschaftsberatung bestätigen dies. Zu spätes Eingreifen und Einzelkonzepte verpuffen. Ganzheitliche Lösungen dagegen, die zusammen mit der Geschäftsführung, den Mitarbeitern und den beteiligten Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Banken erarbeitet werden, zeigen Wirkung und stabilisieren und stärken das betroffene Unternehmen nachhaltig.

Informationsveranstaltung für Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Kreditinstitute

Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung erläutert im Rahmen eines **Business-Frühstücks von 9:00 Uhr bis 12:00 Uhr im Hotel Sonnenhaus in Bünde an mehreren Terminen** ihre Arbeitsweise und welche Maßnahmen, in Zusammenarbeit mit den Beteiligten, Unternehmen wieder in ruhiges Fahrwasser gebracht werden können.

Termine im November
Mittwoch, der 03.11.2016
Mittwoch, der 10.11.2016
Mittwoch, der 17.11.2016

Anmeldung
Einige Plätze sind zu den gennannten Terminen noch frei. Darüber hinaus sind weitere Veranstaltungen geplant. Bitte mailen Sie uns bei Interesse oder rufen uns an (sekretariat@mueller-beratung.de, Telefon: 05223/13144). Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Informationsveranstaltung: neue, alternative Finanzierungslösungen

Für einige Unternehmen wird es immer schwieriger, bei ihren Hausbanken Kredite zu erhalten – vor allem wenn Sicherheiten fehlen oder das Geschäft gerade nicht so läuft wie es sollte. So wundert es nicht, dass der klassische Bankkredit, trotz niedriger Zinssätze, immer mehr Konkurrenz durch bankenunabhängige Finanzierungslösungen bekommt.
Generell gilt, wer rechtzeitig enge Kontakte zu Zweitbanken aufgebaut hat und sich um Alternativen bemüht, ist auf der sicheren Seite. Doch mit welchen alternativen Finanzierungslösungen sollte man sich als Unternehmer auseinandersetzen? Welche kann die Johannes Müller Wirtschaftsberatung mit mehr als 40 Jahren Erfahrung in der Finanzkommunikation mit mittelständischen Unternehmen und Banken wirklich empfehlen?

Wie können kleine und mittelständische Unternehmen ihre Liquidität sicherstellen und Zahlungsausfallrisiken minimieren?

Antworten auf diese Fragen gibt es im Rahmen eines **Business-Frühstücks, Ende Oktober in Bielefeld in der Villa Bozi,** zu dem die Johannes Müller Wirtschaftsberatung aus Bünde Unternehmer, Geschäftsführer und Finanzverantwortliche ostwestfälischer Betriebe einlädt.

In lockerer Atmosphäre haben Teilnehmer Gelegenheit, durch die Referenten mehr über alternative Finanzierungslösungen für ihr Unternehmen zu erfahren und ihre Fragen mit den Beteiligten zu diskutieren.

Die Villa Bozi wurde 1852 von dem Textilfabrikanten Carl Bozi im irischen Landhausstil erbaut. Jetzt ist sie renoviert und bietet Raum für Veranstaltungen. ***Foto: Villa Bozi, Bielefeld***

Anmeldung zur Veranstaltung
Donnerstag, 27.Oktober 2016
09:00 – 12:00 Uhr
Villa Bozi
Albrecht-Delius-Weg 2
33615 Bielefeld
T.: 05223 – 13144
E-Mail: Sekretariat@mueller-beratung.de
www.mueller-beratung.de/Veranstaltungen

Wie reduziert man die Abhängigkeit von einzelnen Kapitalgebern und bekommt private Sicherheiten wieder frei?

Thema Business-Frühstück

„Verschaffen Sie sich Luft bei Ihrer Liquidität: bankenunabhängige, neue Finanzierungslösungen"

Programm

09:00 Uhr	**Eintreffen der Gäste und Frühstück**
09:30 Uhr	**Begrüßung und Einführung** Johannes Müller Johannes Müller Wirtschaftsberatung, Bünde
09:45 Uhr	**Factoring – Wachstum bankenunabhängig finanzieren** Matthias Schnettler BFS finance GmbH/Arvato, Verl
10:10 Uhr	**Sale & Lease Back – ein alternativer Weg der Mittelstandsfinanzierung** Carl-Jan von der Goltz MATURUS FINANCE GmbH, Hamburg
10:30 Uhr	**Pause**
10:40 Uhr	**Finanzkommunikation 4.0: Weitergehende Anforderungen der Kapitalgeber durch Digitalisierung** Carsten Mülller Johannes Müller Wirtschaftsberatung, Bünde
11:00 Uhr	**Finetrading im digitalen Umfeld** Dirk Oliver Haller DFT Deutsche Finetrading AG, Ladbergen
11:20 Uhr	**Diskussion**
12:00 Uhr	**Ende der Veranstaltung**

Finetrading und Factoring als kombiniertes Finanzierungsmodell

Johannes Müller

Zahlen lügen nicht. Demnach hat das vergleichsweise neue Finanzierungsinstrument Factoring bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) deutlich an Beliebtheit gewonnen. Alleine im Jahr 2014 betrug das Gesamtvolumen der hiesigen Factoring-Branche rund 190 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies einen expliziten Umsatzanstieg von rund 10,8 Prozent. Es scheint also nur eine Frage der Zeit, bis die deutsche Factoring-Branche die 200 Milliarden-Marke knackt.

Mit dem Finetrading ist nunmehr eine weitere neue Finanzierungsalternative auf dem Markt, von der KMU nachhaltig profitieren können. Aufgebaut ist das Instrument Finetrading als finanzwirtschaftliches Streckengeschäft, das vornehmlichen von bankenunabhängigen Unternehmen - den so bezeichneten Finetradern - angeboten wird. Grundsätzlich umfasst ein Finetrading-Geschäft die Abwicklung von Handelsgeschäften, in dem insbesondere Lieferantenkredite mit Zahlungszielen bis zu 120 Tagen und mit einem Volumen von bis zu insgesamt 15 Millionen Euro zur Verfügung gestellt werden.

Die KMU-Finanzierung befindet sich im Wandel

Diese Finanzierungsarten sind insbesondere für die kleineren und mittleren Unternehmen äußerst interessant. Beide Finanzierungsformen sind mitverantwortlich für den Wandel der KMU-Finanzierung und drängen den klassischen Bankkredit immer mehr ins Abseits. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass die Unternehmen alleine aufgrund von Zahlungsverzögerungen einen enormen Refinanzierungsbedarf offenbaren.

Johannes Müller

„ Gerade bei der Verzögerung von Zahlungszielen, dem Zahlungsausfallrisiko mit dem Inkasso offener Rechnungen sowie der Sicherstellung der eigenen Liquidität ergeben sich mit den Finanzinstrumenten Finetrading und Factoring ganz neue Möglichkeiten."

Johannes Müller,
Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

So funktioniert Factoring

Das Finanzierungsinstrument Factoring gilt hinsichtlich der Finanzierung von mittelständischen Unternehmen als etabliert in der Branche. Es wird zur reinen **Forderungsfinanzierung** genutzt.

Nach dem Kreditwesengesetz (KWG) ist unter Factoring eine Finanzdienstleistung zu verstehen, bei der Forderungen auf Grundlage entsprechender Rahmenverträge sowohl mit als auch ohne Rückgriff angekauft werden. Dabei stellt Factoring im Rahmen der Absatzfinanzierung individuelle Zahlungsziele sicher.

Zudem schützt dieses Finanzierungsinstrument das jeweilige Kundenunternehmen durch die so bezeichnete Delkrederefunktion (Übernahme des Ausfallrisikos) sowie durch die Dienstleistungsfunktion Debitorenmanagement.

Fortsetzung auf Seite 8

Finetrading und Factoring, auch als kombiniertes Finanzierungsmodell sinnvoll

Fortsetzung von Seite 7

Finanzierungskombination kann individuell eingesetzt werden

Und nicht nur das. Damit einher geht nämlich ein erhöhter Bedarf an einem professionell strukturierten Liquiditätsmanagement sowie an einem umfassenden Kredit- und Debitorenmanagement.

Hier sollten sich die Unternehmen von einem kompetenten Spezialisten in Finanzfragen eingehend beraten lassen, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Denn auf diesem Weg lässt sich immer eine individuelle Lösung finden. So ist es zum Beispiel auch durchaus denkbar, nicht entweder Factoring oder Finetrading zu nutzen, sondern die beiden Finanzinstrumente miteinander zu kombinieren.

Beim Finetrading ermöglicht nämlich erst der jeweilige Finetrader eine Umwandlung aus Leistung und Lieferung in entsprechende factorable Kosten, was dem Kunden gegen eine Stundungsgebühr verlängerte Zahlungsziele verschafft.

Informationsveranstaltung zu dem Thema

Verschaffen Sie sich Luft bei Ihrer Liquidität: bankenunabhängige, neue Finanzierungslösungen

Business-Frühstück
Donnerstag, 27.Oktober 2016
09:00 – 12:00 Uhr
Villa Bozi
Albrecht-Delius-Weg 2
33615 Bielefeld
T.: 05223 – 13144
E-Mail: Sekretariat@mueller-beratung.de
www.mueller-beratung.de/Veranstaltungen

Eine Veranstaltung der Johannes Müller Wirtschaftsberatung, Bünde und Deutsche Finetrading AG, Ladbergen

> Mehr auf Seite 6 in diesem Newsletter oder unter Veranstaltungen auf unseren Webseiten www.mueller-beratung.de.

So funktioniert Finetrading

Mit dem Finanzierungsinstrument Finetrading kann der Kauf von Handelswaren und Rohstoffen unkompliziert und individuell maßgeschneidert finanziert werden.

Ob es um den Erwerb von zum Beispiel saisonalen Rohstoffen respektive Handelswaren oder um die Finanzierung von Ersatzteillagern geht - Finetrading präsentiert sich als ein für diese Zwecke ideales Instrument, das Unternehmen hilft, den Zeitraum zwischen dem Einkauf der entsprechenden Waren und dem Generieren von Umsatzerlösen zu überbrücken.

Dabei finanziert der jeweilige Finetrader als Zwischenhändler die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens quasi vor. So kann der eigentliche Käufer als Sofortzahler auftreten, dabei offerierte Skontoabzüge nutzen und letztendlich somit die eigene Liquidität stärken.

Für das Finetrading wird eine Gebühr fällig, die sich durch den Skontovorteil aber direkt wieder amortisiert.

Neukundengewinnung im B2B durch effizientes Telefonmarketing

Sevda Dogan

Telefonmarketing als effizientes Instrument für die Gewinnung von Neukunden nutzen

Die effiziente Gewinnung von Neukunden ist sicherlich eine der wichtigsten Aufgaben von Unternehmen im Geschäftskunden-Bereich (B2B). In einer Harvard Business-Studie wurde unlängst die Aussage getroffen, dass ein durchschnittliches Unternehmen ohne eine stimmige Neukundenakquise pro Jahr rund 15 bis 35 Prozent seiner Kunden verliert. Viele Unternehmen räumen der Kundengewinnung daher zu Recht Priorität ein; sie ist quasi Chefsache. Aber bei Weitem nicht alle Unternehmen können die internen Voraussetzungen für eine erfolgversprechende Neukundengewinnung schaffen oder nutzen. Sie bedeutet nämlich immer auch Aktivität. Die Planung, das Delegieren, die Erstellung von passgenauen Zielgruppen und Botschaften, das Steuern und vor allem Telefonieren bzw. Kunden direkt kontaktieren - das Aufgabenfeld ist derart komplex, dass ein Unternehmen kräftig in Personal und Technik investieren muss, um eine unternehmenseigene Akquisition neuer Kunden zu realisieren. Außerdem müssen auch die notwendigen Räumlichkeiten, explizit für Telefonmarketer, erst einmal vorhanden sein.

„Outsourcing zur Akquise von Neukunden ist eine sinnvolle Option, um flexibel auf Veränderungen im Markt reagieren zu können".

Sevda Dogan, Mitglied im Kompetenzbereich Marketing & Vertrieb

Outsourcen von Telefonmarketing durchaus sinnvoll

Sich mit dem Thema Outsourcing zur Neukundengewinnung auseinanderzusetzen, ist sinnvoll. Denn in einem dynamischen Unternehmensumfeld besteht grundsätzlich die Herausforderung, explizit kurzfristig und dabei kosteneffizient auf neue Anforderungen und Veränderungen eines wachsenden Markts flexibel zu reagieren.

Interne Lösungen, Personal für die Gewinnung neuer Kunden abzustellen, funktionieren nämlich gerade bei kleineren und mittelständischen Unternehmen oftmals nicht. Dies liegt vor allem daran, dass das Thema in der Praxis keine Konstante ist. Im Zuge von Zielgruppenerweiterungen, Produkteinführungen oder auch Strategiewechseln steigt die unternehmensinterne Nachfrage bei einer Neukunden-Marketingaktion deutlich. In ruhigeren Unternehmenszeiten besteht dieser hohe Bedarf demgegenüber nicht.

Fortsetzung auf Seite 10

Neukundengewinnung im B2B durch effizientes Telefonmarketing

Fortsetzung von Seite 9

Interne Lösungen zur Kundengewinnung sind oftmals nicht flexibel genug

Dieser nicht konstante Bedarf an Personal für die Neukundengewinnung kann ein Unternehmen in die Bredouille bringen. Denn das bestehende Vertriebs- und Marketing-Team ist in seiner quantitativen Zusammensetzung meistens nicht auf Spitzenzeiten ausgerichtet.

Das bedeutet, dass ein Unternehmen bei Bedarf zusätzliche Mitarbeiter einstellen müsste, was aufgrund des erheblichen Zeit- und Kostenaufwands grundsätzlich zu einer Steigerung der Fixkosten führt; und das meistens langfristig, da sich diese nur vergleichsweise schwer wieder abbauen lassen. Außerdem gestaltet es sich äußerst schwierig, auf Anhieb Mitarbeiter zu rekrutieren, die sich im Bereich B2B-Marketing auf die Gewinnung neuer Kunden spezialisiert haben und in diesem Bereich überdurchschnittliche Erfolge liefern können.

Externe Spezialisten für das B2B-Marketing

Aufgrund der langjährigen Erfahrung in der Strategieberatung von mittelständischen Unternehmen kennt die Johannes Müller Wirtschaftsberatung diesbezügliche Schwierigkeiten kleiner und mittelständischer Betriebe. Es werden Partner- bzw. Kooperationsunternehmen benötigt, die sich auf die direkte, operative Umsetzung von Vermarktungs- und Vertriebsaufgaben auf Entscheider-Ebene spezialisiert haben.

Spezialisten dieser Art übernehmen dabei in der Regel in einem gewissen Zeitraum den gesamten B2B-Marketingprozess von der Erstansprache der unternehmensspezifischen Zielkunden über die Produkt- oder Leistungspräsentation bis hin zum letztendlichen Vertragsabschluss. Die Mitarbeiter des Unternehmens können sich weiter auf ihre Aufgaben konzentrieren.

Telefonmarketing als effizientes Instrument für den Vertrieb

Hierbei sollte gerade nicht die Wirkung unterschätzt werden, die mit einem professionellen Telefonmarketing erzielt werden kann. Denn dieses effiziente Instrument für den erfolgreichen Vertrieb von Produkten eignet sich - wenn Professionalität und Seriosität gegeben sind - hervorragend für die Gewinnung neuer Kunden. Dabei können Unternehmen sogar langfristig von den Akquisitionsaktivitäten profitieren.

"Telefonmarketing führt zu einem direkten Kundenkontakt – die Basis für einen längerfristigen Dialog mit dem Kunden.

Mit einem personalisierter Dialogaufbau und einer individuellen Betreuung gewinnt man Kunden und hat die Chance, sie an das Unternehmen oder die Produkte zu binden. "

Sevda Dogan, Mitglied im Kompetenzbereich Marketing & Vertrieb

Fördermittel: eine vielfach unterschätze Geldquelle für Investitionen

Carsten Müller

Carsten Müller

Fördermittel – eine Auseinandersetzung, die sich lohnt

Dass für Investitionen Geld benötigt wird, ist keine neue Erkenntnis. Doch an Fördermittel denken dabei nur die wenigsten Unternehmen. Dabei müssen sie sich nicht alleine auf die Kredite der Banken stützen. Vielmehr bietet der Staat den Unternehmen mit Förderprogrammen eine wertvolle Hilfe an.

Die Suche nach dem jeweils passenden Förderprogramm gestaltet sich häufig äußerst schwierig; eine zentrale Vergabestelle gibt es in der hier vorherrschenden föderalen Struktur nicht. Vielleicht ein Grund, warum viele Unternehmen diese Möglichkeiten im Endeffekt nicht ausnutzen. Doch das intensive Beschäftigen mit den Förderprogrammen lohnt. Das Beispiel eines niedersächsischen Unternehmens aus der **Metallverarbeitungsbranche**, das in der **Gewindetechnik** beheimatet ist, zeigt dies.

Die Unternehmensführung wollte in einen modernen Maschinenpark und in eine größere Produktionshalle investieren. Ziel: Das Unternehmen möchte zukünftig verstärkt auf komplexe und qualitativ hochwertige Produkte setzen, um Alleinstellungsmerkmale zu generieren und die eigene Marktposition zu stärken. Das erforderliche Geld für die geplante Investition in die Zukunft erhielt das Unternehmen aufgrund der Beteiligung eines Familienmitglieds im Zuge einer Nachfolgeregelung zu einem wesentlichen Teil über die ERP-Gründermittel. Dadurch konnte die auf Gewinde spezialisierte Firma die Investition mit nur wenig Eigenkapital zu äußerst günstigen Zinsen finanzieren. Durch die Beratung wurden zudem Zuschüsse im hohen 6-stelligen Bereich genehmigt. Kurzum: Alles richtig gemacht.

ERP-Gründermittel - günstige Zinssätze sind garantiert

Michael Wandt, Direktor bei der Deutschen Subventionslotse Gesellschaft für Fördermittel mbH ist ein erfahrener Experte auf diesem Gebiet, langjähriger Geschäftspartner der Johannes Müller Wirtschaftsberatung und mit Johannes Müller Mitglied im Vorstand des Fachbereichs Finanzierung des BDU, erläutert dazu: "Die ERP-Gründermittel bieten in der Tat äußerst günstige Zinssätze. Im vorliegenden Fall hatte das Unternehmen lediglich eine jährliche Zinsbelastung von unter zwei Prozent. Das rechnet sich natürlich." Gerade für Gründungen bzw. Startups sind diese ERP-Gründermittel dabei äußerst attraktiv. Denn es werden keinerlei Sicherheiten verlangt; zudem kann das Geld dann als Eigenkapital in das Unternehmen eingezahlt werden."

Transparenz schaffen - die richtige Entscheidung treffen

Aber - salopp formuliert – auch Kleinvieh macht Mist. So können zum Beispiel Zuschüsse für Beratungen beantragt werden, wenn eine Unternehmensführung das Unternehmen anders bzw. neu ausrichten möchten. Ansprechpartner in einem solchen Fall sind die Initiativen "go innovativ" oder auch "go digital", die beide vom Bundeswirtschaftsministerium ins Leben gerufen worden sind. Diese Programme übernehmen 50 Prozent der jeweiligen Beratungskosten bis zu einer Höhe von 19.250 Euro. Weniger bekannt in Unternehmenskreisen ist etwa auch das Programm Querschnittstechnologien der Bafa (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle). Demnach zahlt der Staat für Investitionen in beispielsweise energieeffiziente Beleuchtungssysteme oder Kühlanlagen bis zu 30.000 Euro pro Maßnahme.

Fortsetzung auf Seite 12

Fördermittel: eine vielfach unterschätze Geldquelle für Investitionen

Fortsetzung von Seite 11

Erforderliche Sicherheiten für einen Bankkredit können beantragt werden

Auch für Investitionen bzw. Finanzierungen, die nicht direkt von staatlichen Förderprogrammen profitieren, bietet der Staat eine interessante Alternative. Banken verlangen bei der Finanzierung von Investitionen Sicherheiten für ein Darlehen. Sind diese nicht vorhanden, wird die Kreditvergabe in der Regel abgelehnt. Genau an dieser Stelle springen die staatliche Bürgschaftsbank oder mittelständische Beteiligungsgesellschaften ein, die dann eben durch eine Bürgschaft die nötigen Sicherheiten stellen. Der Vorteil liegt auf der Hand. Das jeweilige Unternehmen erhält doch noch seinen für Investitionen gedachten Kredit; und das zu verbesserten Kreditkonditionen, da die Bürgschaft das Ausfallrisiko für den Kreditgeber minimiert. Transparenz und Wissen ist daher im Dickicht der vielschichtigen Förderprogramme unerlässlich, wenn entsprechende Mittel beantragt werden sollen.

„Ob für die Firmengründung, die Entwicklung neuer Produkte, den Kauf neuer Maschinen oder bspw. für Investitionen in energiesparende Technologien - es gibt eine Vielzahl von finanziellen Hilfen."

Carsten Müller, Junior-Chef
Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Unterstützung im Dickicht der Förderprogramme

Über 5.000 Förderprogramme stehen zur Verfügung. Die Möglichkeiten sind dabei so vielfältig, dass es schwer fällt, einen Überblick zu behalten.

Es gibt Zuschüsse, Förderdarlehen oder auch das Stellen von Förderanträgen. Bereitgestellt werden diese vom Bund, den Ländern, den Kommunen oder der EU.

Die Wirtschaftsberatung Johannes Müller berät bereits seit Jahren Unternehmen in Finanzfragen; auch die Thematik rund um das Beantragen von Fördermitteln zählt dabei zu den Kernkompetenzen der Beratungsgesellschaft aus Bünde. Sie stellt den Unternehmen die nötige Transparenz her und damit die Grundlage zur Entscheidungsfindung.

Digitalisierung ist nicht nur IT

Dirk Diestelhorst

Die digitale Transformation benötigt ganzheitliche Lösungen

Digitale Transformation, Internet of Things, Industrie 4.0 - neue digitale Technologien erobern die deutsche Wirtschaft immer schneller. Sowohl von der Unternehmens- als auch von Kundenseite her werden die diesbezüglichen Errungenschaften, wie zum Beispiel Social Media, Mobile Business, Interaktion in Echtzeit oder auch Business Analytics gleichermaßen genutzt. Digitale Technologien dieser Art sind längst im privaten sowie geschäftlichen Alltag eingezogen.

Interessante Erkenntnisse durch den Transformationswerk-Report 2016

Doch die Risiken sollten dabei nicht unterschätzt werden. Die Johannes Müller Wirtschaftsberatung kennt das Problem aus ihrer langjährigen Praxiserfahrung. Die Digitalisierung gibt den Unternehmen ohne Frage mehr und bessere Möglichkeiten, sich stark auf den Märkten zu positionieren. Aber die Transformation beeinflusst auch fundamental die strategischen sowie operativen Geschäftsmodelle. Hier warten explizite Hürden auf die Unternehmen. Wer zum Beispiel seine Mitarbeiter beim Transformationsprozess nicht vollumfänglich mit einschließt, wird in der Regel Probleme bekommen.

Untermauert wird diese Erfahrung durch den aktuellen **Transformationswerk-Report 2016, der von der Agentur Neuwaerts gemeinsam mit der Management-Beratung DoubleYUU herausgegeben wurde.** Denn die Ergebnisse machen deutlich, dass bei digitalen Transformationen oftmals die eigenen Mitarbeiter von den Führungsetagen noch eher stiefmütterlich behandelt werden.

**"Es fehlt oft schlichtweg an interner Kommunikation.
In der Regel sind Unternehmensleitungen mit allen Segmenten bilateral gut vernetzt, aber untereinander und mit den eigenen Mitarbeitern besteht vom Vernetzungsgrad her noch reichlich Nachholbedarf."**

Dirk Diestelhorst, Mitglied im Kompetenzbereich Digitalisierung & IT

Es fehlt an interner Kommunikation und Vernetzungsqualität

Gerade diese Vernetzungslücken lassen die digitale Transformation in kleinen und mittleren Unternehmen aber eben nur behäbig bzw. langsam voran schreiten. Genau an Stellen dieser Art unterstützt die Johannes Müller Wirtschaftsberatung Unternehmen. Beispielsweise indem die Zusammenarbeit zwischen einzelnen Stellen sowie zwischen Unternehmensführung und Mitarbeitern optimiert werden. Abläufe und Prozesse sowie Kommunikationswege werden auf ihre Anforderungen hin überprüft und angepasst. Es müssen Konzepte entwickelt und realisiert werden, anhand derer sich sowohl die existenten Vernetzungslücken als auch die allgemeinen Defizite in der Kommunikation und den Abläufen beheben lassen.

Fortsetzung auf Seite 14

Digitalisierung ist nicht nur IT

Fortsetzung von Seite 13

Das Wissen und der Zeitfaktor im Fokus

Überhaupt bemängeln laut der Studie die Mitarbeiter die digitale Kompetenz der meisten Unternehmensführungen. Noch nicht einmal 15 Prozent der Mitarbeiter bescheinigen ihren Chefs eine hohe bis sehr hohe Kompetenz. Zweifelsohne fehlt es den meisten kleinen und mittleren Unternehmen noch nicht einmal an Investitionskapital, stattdessen mangelt es oft an Wissen sowie an Zeit. Genau diese Kombination führt oftmals zu einer substanziellen Orientierungslosigkeit im Hinblick auf die digitale Transformation. Um eine abteilungsübergreifende und ganzheitliche Digitalisierung auf passendem Niveau zu realisieren, müssen entsprechende Strategien, die sowohl die Unternehmensführung als auch die Belegschaft konsequent mit einbeziehen, konzeptioniert werden. Zudem gilt es, entsprechende Qualifizierungsangebote und Weiterbildungsmaßnahmen zu gestalten, um das themenspezifische Potential auch überhaupt nutzen zu können. Unternehmen sollten zur Umsetzung unbedingt eine neutrale Beratung mit dem Ziel einer nachhaltigen Unternehmenssteuerung bei den Planungen mit hinzuziehen statt sich herstellergebundener Hard- und Software aufschwatzen zu lassen, die am Ende gar nicht zielführend ist.

**Ganzheitliche Lösungen müssen geplant werden;
schließlich betrifft die Digitalisierung nicht nur einzelne Bereiche,
sondern die kompletten Firmenabläufe inkl. Steuerung.
Wer meint, die digitale Transformation könnte nebenbei von einem
IT-Verantwortliche bewerkstelligt werden, ist auf dem Holzweg."**

*Dirk Diestelhorst, Mitglied im Kompetenzbereich
Digitalisierung & IT*

Mitarbeiter fühlen sich oftmals nicht im Digitalisierungsprozess integriert

Das verwundert. Schließlich sehen laut des Transformationswerk-Report 2016 über 60 Prozent der befragten Mitarbeiter die Digitalisierung als eine der dringlichsten Unternehmensaufgaben an. Eine entsprechende Sensibilität für dieses Thema ist also bei dem Großteil der Beschäftigten vorhanden; und auch der grundsätzliche Wille zu entsprechenden Veränderungen und Entscheidungen. Viele Arbeitnehmer möchten dann auch an den wesentlichen Entscheidungsprozessen beteiligt werden. Laut der Studie fühlen sich aber lediglich rund 18 Prozent der Mitarbeiter von der Unternehmensführung mit ins Boot genommen. Zu einer vollkommen gegensätzlichen Einschätzung kommen demgegenüber die Geschäftsleitungen. Deutlich mehr als 52 Prozent der Unternehmensleitungen vertreten nämlich die Ansicht, dass in der Mehrzahl aller Fälle die eigenen Mitarbeiter in die Entscheidungsfindungen bzw. -prozesse mit eingebunden werden.

Zur Studie

TRANSFORMATIONSWERK REPORT 2016 ist eine bereichs- und branchenübergreifende Studie zur digitalen Transformation der Wirtschaft von der Agentur neuwaerts und der Management-Beratung doubleYUU. Sie untersucht die Einschätzungen, Bedarfe und Herausforderungen der digitalen Transformation bei 1.060 Teilnehmer aus Mittelstand und Konzernen.

Zur Studie: https://www.transformationswerk.de/studie

Geschäftsklima merklich verbessert

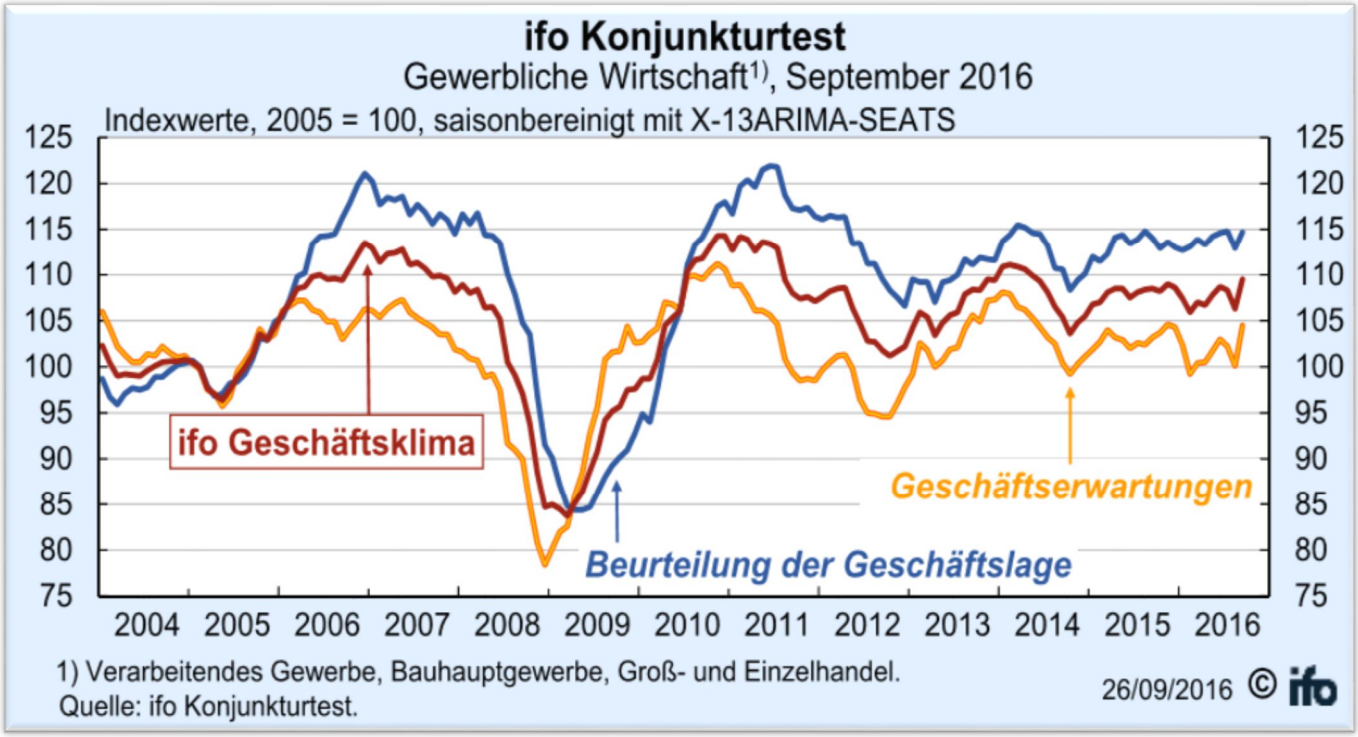
Ifo-Konjunkturtest September 2016, CESifo GmbH, München

Die Stimmung in der deutschen Wirtschaft hat sich deutlich verbessert. Der ifo Geschäftsklimaindex ist von 106,3 Punkten im August auf 109,5 Punkte im September gestiegen. Dies ist der höchste Stand seit Mai 2014. Die Unternehmer blicken merklich optimistischer auf die kommenden Monate. Zudem waren sie zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Die deutsche Wirtschaft erwartet einen goldenen Herbst.

Im **Verarbeitenden Gewerbe** ist der Index gestiegen. Dies war vor allem auf deutlich positivere Aussichten für die kommenden Monate zurückzuführen. Ein Anstieg des Erwartungsindikators von 10,8 Punkten wurde zuletzt kurz nach der Finanz- und Wirtschaftskrise beobachtet. Auch die Einschätzungen zur aktuellen Geschäftslage verbesserten sich. Der Geschäftsklimaindex stieg in nahezu allen wichtigen Industriebranchen.

Sowohl im **Groß- als auch Einzelhandel** ist der Index gestiegen, nach zuletzt deutlichen Rückgängen. Beide Teilkomponenten zogen jeweils an. Im Einzelhandel verbesserte sich insbesondere die aktuelle Geschäftslage. Im Großhandel hingegen waren vor allem die Erwartungen der Unternehmen deutlich positiver als im Vormonat.

Das **Bauhauptgewerbe** setzt seinen Höhenflug fort. Der Geschäftsklimaindex erreichte ein neues Rekordniveau. Die Einschätzungen der aktuellen Lage waren noch nie so gut. Für die kommenden Monate rechnen die Unternehmen sogar mit einer weiteren Verbesserung.



Zu guter Letzt: Kostendruck der Banken

SPOT

SPOT

Save the date…

Workshop: „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall"
Referent: Johannes Müller
Dienstag, 29. November 2016, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde

Workshop: Finanzkommunikation -
Effektives Training für erfolgreiche Bankgespräche (in 3 Modulen)
Referent: Johannes Müller
Samstag, 10. Dezember 2016, 09:00 - 13:00 Uhr, Bünde
Donnerstag, 15. Dezember 2016, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde

Workshop für Führungskräfte
Referent: Johannes Müller
Samstag, 07. Januar 2017, 08:00 – 14:30 Uhr, Bünde (Bausteine 1 und 2)
Samstag, 28. Januar 2017, 08:00 – 14:30 Uhr, Bünde (Bausteine 3 und 4)

Workshop: „Guter Mittelstand – Erfolg ist kein Zufall"
Referent: Johannes Müller
Donnerstag, 19. Januar 2017, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde

Workshop: Finanzkommunikation -
Effektives Training für erfolgreiche Bankgespräche (in 3 Modulen)
Referent: Johannes Müller
Samstag, 04. Februar 2017, 09:00 - 13:00 Uhr, Bünde
Dienstag, 14. Februar 2017, 16:30 - 20:30 Uhr, Bünde
Samstag, 18. Februar 2017, 09:00 - 13:00 Uhr, Bünde

Weitere Termine in Planung…

Impressum

Herausgeber:
Johannes Müller Wirtschaftsberatung (BDU)

Holtkampstraße 8
32257 Bünde
Tel. 05223 13144
Fax 05223 13188
sekretariat@mueller-beratung.de
www.mueller-beratung.de

Die Autoren der Ausgabe stehen Ihnen für weitere Informationen zur Verfügung. Bitte schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an.

Bei der Ausarbeitung dieser Veröffentlichung haben wir vertrauenswürdige Unterlagen und Informationen verwendet. Trotz sorgfältiger Bearbeitung können wir keine Haftung für die Richtigkeit des Inhalts übernehmen. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vertreibung, Vervielfältigung, Mikrokopie und Einarbeitung in elektronische Medien sowie das Recht der Übersetzung in Fremdsprachen für alle veröffentlichten Beiträge bleiben vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Oktober 2016