DEGA Unternehmensberatung GmbH

Denkfabrik für Entrepreneurship, Geschäftsführung und Arbeitswelt

Denken Entwickeln Gründen Aufbauen

Broschüre der DEGA Unternehmensberatung GmbH

Jahrgang 2013 Ausgabe 3

Inhaltsverzeichnis

Editorial . . . 5

Was zeichnet das Unternehmertum aus? . . . 6

Wozu Beratung in Anspruch nehmen? . . . 7

Sind Sie ein erfahrener Kap Hoornier? . . . 8

Weshalb die DEGA Unternehmensberatung GmbH? . . . 9

Welches Portfolio können Sie wählen? . . . 9

Portfolio und Beratungsbausteine . . . 10

Beratungsfeld I: Strategie & Finanzberatung . . . 10
1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive . . . 10
2.0 Unternehmensgründung . . . 10
3.0 Unternehmensführung . . . 10
4.0 Finanzen & Controlling (CFO-Services), Unternehmensfinanzierung . . . 10
5.0 Unternehmensfinanzenberatung (Corporate Finance Advisory) . . . 10
6.0 Kooperationen & Strategische Allianzen . . . 11
7.0 Unternehmenskauf und -verkauf (Mergers & Acquisitions) . . . 11
8.0 Wirtschafts-Mediation & -moderation . . . 11
9.0 Vor-Insolvenzberatung . . . 11
10.0 Marktanpassungs-Management / Corporate Exit Management . . . 11
11.0 Krisenmanagement, Sanierung und Restrukturierung . . . 12

Beratungsfeld II: Organisations- und Prozessberatung . . . 12
1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive . . . 12
2.0 Entwicklung & Verwaltung von Geschäftsprozessen (Business Modeling) . . . 12
3.0 Optimierung logistischer Prozesse entlang der Lieferkette (Supply Chain Management) . . . 12
4.0 Interkulturelle Kompetenz & Verhandlungsführung . . . 12

Beratungsfeld III: Compliance in KMU-Unternehmen / Revision . . . 13
1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive . . . 13
2.0 Compliance-Organisation & Digitale Betriebsprüfung . . . 13
3.0 Revision . . . 13

Beratungsfeld IV: Analysebausteine . . . 14
1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive . . . 14
2.0 Strategische Analysebausteine . . . 14
3.0 Ökonomische Analysebausteine . . . 14
4.0 Help-Yourself-Analysen (Selbsthilfebausteine in Seminarform) . . . 14

Beratungsfeld V: Förderbausteine für Gründer und Unternehmen . . . 14
1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive . . . 14
2.0 Möglichkeiten bezuschusster Beratung . . . 14

Beratungsfeld VI: weitere Dienstleistungen . . . 15
1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive . . . 15
2.0 Ergänzende Dienstleistungen . . . 15
3.0 Komplementäre Dienstleistungen mittels strategischer Kooperationspartner . . . 15

Förderbausteine für Gründer und Unternehmen . . . 16

Beratungsprogramm Wirtschaft (BPW) . . . 17

Gründercoaching Deutschland . . . 18

Potenzialberatung . . . 19

Glossar . . . 20

Urheberrechte, Bildnachweis und Impressum . . . 22

Notizen . . . 23

Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will,
für den ist kein Wind ein günstiger!

Seneca

Editorial

Peter Hennecke
Gesellschafter

Lutz Ressmann
Gesellschafter

Warum wurden Sie Unternehmer ?

Sicherlich existiert auch bei Ihnen ein umfangreiches Motivbündel, weshalb Sie ein Unternehmen gegründet bzw. Sie sich selbstständig gemacht haben.

Meistens ist bei unseren Mandanten von Unabhängigkeit, Erfüllung eines Traumes, von Herausforderung oder gar vom Zufall die Rede. Oder man wird Unternehmer, weil eine Idee dazu anregt, aus Neugier, Freude an Selbsterfahrung, oder aus Unzufriedenheit mit der aktuellen beruflichen Situation. Das Unternehmertum als Anreiz, als Vision, als Erwartung, als Hoffnung oder gar als Spannung. Einfach: Die unternehmerische Tätigkeit als Reise wie schon Homer einst Odysseus in der Antike seine abenteuerlichen Fahrten aus innerer Motivation und externen Möglichkeiten heraus folgen ließ - zielstrebig als herausragende Persönlichkeit mit einem großen Verlangen nach Außergewöhnlichem, nach Entdeckung und Eroberung im Bauch.

Eines der wesentlichen Hauptmotive dürfte unserer Erfahrung nach sein, dass Sie in der Rolle eines Verantwortungsträgers über Entscheidungsrechte und Eigentum an einem Unternehmen verfügen wollten. Diese Ziele haben Sie mittels Fleiß und kreativer, wertschöpfender Ausübung unternehmerischer Betätigung auch erreicht. Es geht Ihnen in erster Linie um die Realisierung des Wunsches nach Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung in Verbindung mit dem Durchsetzen der eigenen Kreativität auf dem selbst definierten Markt. Des Weiteren verfügen Sie über die nötige Initiative verbunden mit Handlungs- und Verantwortungsbereitschaft nebst Risikofreude!

Ihre Motive sind für uns daher immer von grundsätzlicher Bedeutung! Weil wir Ihre Unternehmerpersönlichkeit in Verbindung mit Ihren besonderen unternehmerischen Beweggründen (Business-Mission) und Zielen (Business-Vision) gut einschätzen können wollen und auch können müssen. Wurden Kurs, Richtung und Ziel festgelegt? Denken Sie bitte dabei an das berühmte Zitat von Seneca: „Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind ein günstiger.“ Des Weiteren sollten wir die Weisheit von Antoine Saint-Exupery würdigen: „Willst Du ein Schiff bauen, rufe nicht Menschen zusammen um Pläne zu machen, die Arbeit zu verteilen, Werkzeug zu holen und Holz zu schlagen, sondern lehre sie die Sehnsucht nach dem großen, endlosen Meer.“ Der maritime Bezug ist von uns sicherlich nicht zufällig gewählt und wir werden im nachfolgenden Text auf dieses imaginationsanregende Motiv zwecks vereinfachender Veranschaulichung zurückgreifen.

Letztlich geht es darum, die vorhandenen und somit relevanten ökonomischen und außerökonomischen Hemmnisse und Hindernisse zu identifizieren, um diese gemeinsam mit Ihnen in Ihrem Sinne zu überwinden. Dabei kommt es auf die wesentlichen Differenzierungskriterien an, die Ihr Unternehmen von anderen Unternehmen unterscheiden und nicht auf Detailverliebtheit. Des Weiteren müssen wir gemeinsam den worst case unwahrscheinlich machen anstatt ihn für unwahrscheinlich zu halten!

Daher die berechtigte Frage: Ist guter Rat teuer? Nein! Denn ein guter Rat hilft Ihnen, entweder Ihr Ziel effizienter und effektiver zu erreichen, oder aber, um Sie vor einem bisher nicht bemerkten Schaden zu bewahren. Was günstig erscheint, kann letztlich teuer werden: Eine Erfahrung, die schon viele Unternehmen mit reichlich Lehrgeld in Verbindung mit endlosem Ärger gemacht haben. Davor wollen wir Sie schützen!

Mit freundlichen Grüßen

Peter Hennecke & Lutz Ressmann

Was zeichnet das Unternehmertum aus?

Die Begriffe „Unternehmertum“ bzw. „Unternehmerschaft“ werden in der deutschsprachigen Fachliteratur mit dem Begriff „Entrepreneurship“ gleichgesetzt. Entrepreneurship zielt auf ein strategisches, somit dynamisches unternehmerisches Verhalten, welches zum Aufbau und zur Weiterentwicklung eines Unternehmens nötig ist. Vielleicht sogar in der Form eines Pioniers, der Innovationen entwickelt und auch am Markt durchgesetzt hat.

Diesen Herausforderungen müssen Unternehmen begegnen: Dieser Denkansatz entspricht der seriösen Intension einer modernen Entrepreneurship-Kultur, bei der hauptsächlich Kompetenzen wie z.B. die Freiheit des Denkens und Handelns, die Kenntnis markt- und betriebswirtschaftlicher Instrumente und die Beherrschung professioneller bzw. wissenschaftlicher Methodik im selbstständigen beruflichen Umfeld angewendet werden.

Spezifisch für das Entrepreneurship ist der interdisziplinäre, somit der fachübergreifende Charakter. Dies präsentiert sich auf der inhaltlichen Ebene durch die Vernetztheit verschiedener unternehmerischer Funktionen:

In der unternehmerischen Praxis ist es nicht ausreichend, lediglich über einzelne Kenntnisse und Fertigkeiten - etwa über die richtige Kundenansprache, Personalführung oder Bilanzpolitik - zu verfügen.

Es reicht aber auch nicht, getrennt voneinander über eine große Zahl einzelner Kompetenzen zu verfügen. Vielmehr ist es nötig, die verschiedenen Kompetenzbereiche in ihren komplizierten Zusammenhängen, Wechsel- und Auswirkungen auf die Entwicklung und den Bestand des Unternehmens als Ganzes erfassen zu können, denn der unternehmerische Prozess besitzt ein eigenes, besonderes Moment.

Der Schritt in die eigene Selbstständigkeit erfordert besondere Tugenden und kostet Mut. Umso dramatischer, wenn das Unternehmen vorzeitig „sinkt“. Als häufigste Gründe für einen unternehmerischen „Schiffbruch“ dürften gelten: Mangelnde BWL-Kenntnisse, Größenwahn, Beratungsresistenz, ungerechtfertigte Privatentnahmen, Ansprüche der Familie, ungenaue Marktanalysen, nicht richtig erfasste Zielgruppen, schlechter Service, defizitäre Finanzplanung, chaotische Buchführung, einseitige Personalbesetzung, allgemeine Lebensrisiken wie Krankheiten, Unfälle nebst anderer Unglücke, fehlende Schwachstellen-Analysen.

Es ist somit nicht nur die Summe funktionaler Managementqualifikationen wie Marketing, Finanzen, Rechnungswesen oder gar Begabung. Entrepreneurship erfordert eine ganzheitliche, interdisziplinäre, die verschiedenen Disziplinen zusammenführende Vorgehensweise. Im Mittelpunkt steht dann weniger die isoliert betrachtete optimale Teillösung, sondern eher die Erzielung eines Gesamtverständnisses für das komplexe Gebilde „Unternehmen“.

Der Wunsch nach einer Existenzsicherung in Verbindung mit einem Grundeinkommen ist nach der o.g. Definition daher kein zureichender Grund für die Selbstständigkeit. Auch nicht der Wunsch nach einem höheren, leistungsgerechteren Einkommen. Diese Ziele sind meistens auch mit dem Status eines Arbeitnehmers realisierbar. Das moderne Entrepreneurship definiert jedoch zurecht einen Gegenpol zu dem über Jahrzehnte bestehende Kultur der abhängigen Beschäftigung.

Wozu Beratung in Anspruch nehmen?

Der Bau eines Schiffes im Sinne von Antoine Saint-Exupery ist natürlich noch keine zureichende zukunftssichernde Handlung. Bildliche Ähnlichkeiten zur Gründung eines Unternehmens ergeben sich daher nicht zufällig. Ein Schiff ist der Theorie nach ein größeres Wasserfahrzeug, das nach dem Archimedischen Prinzip schwimmt. Vom Floß unterscheidet sich ein Schiff durch den eigenen Antrieb, vom Boot in erster Linie durch seine Größe.

Es stellt sich zunächst folgende Frage: Nach welchen Prinzipien schwimmt eigentlich Ihr Schiff rsp. Ihr Unternehmen, welche Größe ist vorhanden, wie regattatauglich sind Sie und welcher jetzige und zukünftige Verwendungszweck ist geplant?

Des Weiteren spielen die angestrebten geographischen und ökonomischen Wirkkreise Ihres Unternehmens eine wesentliche Rolle. Deshalb werden Unternehmen analog zu Schiffen auch zu Recht nach ihrem Einsatzgebiet hin kategorisiert, wie z.B. Binnenschifffahrt (kleinere Binnenseen, Kanäle und Flüsse), Küstenschifffahrt, Seeschifffahrt nebst der Hochseeschifffahrt.

Daraus lässt sich schlussfolgern, dass die Notwendigkeit nach einer Unternehmensberatung sich nicht allein darauf begründet, wie einige unserer Mitbewerber behaupten, dass wir uns in einer globalisierten Welt befinden. Die Existenz von externen Zuständen und Faktoren, wie z.B. Flüsse, Kanäle, Seen, Meere und Ozeane nebst Wettereinflüssen gelten in Relation für alle Markt-, pardon, Seefahrtsteilnehmer als vorhandenes a priori somit gleichermaßen.

Der Seefahrer steht z.B. dem Meer daher mit gemischten Gefühlen gegenüber. Seefahrerromantik, also vorhandene Chancen einerseits, mögliche Gefahren, somit Risiken andererseits. Einerseits ist er begeistert von dem Labyrinth gefährlicher Riffe, Sandbänken und aus dem Meer ragender oder bis unter die Wasseroberfläche reichender Klippen, die das Befahren der Küste so reizvoll machen, andererseits fürchtet er diese bedrohlichen Untiefen, die eine besondere Gefahr bedeuten.

Ebenso zweischneidig sind die navigatorischen Gefahren: der extreme Tidenhub, die unberechenbaren Strömungen, Mahlströme nebst Dümpeln bis Abdrift, von Flaute bis zum Gischt peitschenden Sturm in Orkanstärke von 12 Beaufort, Eisberge und vereiste Wasserstraßen, undurchdringliche Nebelbänke und weitere Havarierisiken.

In solchen Situationen kann der Kapitän nicht erst jedes Manöver mit der Mannschaft diskutieren; dann ist rasches und entschiedenes Handeln gefordert! Selbstverständlich ist es jedoch wünschenswert, dass Kapitän und Mannschaft Hand in Hand arbeiten.

Auch der sich ständig ändernde Wellengang, von spiegelglatter Oberfläche über den Brecher bis zum Kaventsmann und Tsunami reichend, die Grundsee und Brandungs- und Gezeitenwellen sind eine andauernde Gefahr und Herausforderung.

Gefährlich ist auch die so genannte Dünung, ein Seegang trotz Windstille, die oft mit gleichmäßigen langen Wellen, vor, nach oder in der Nähe von Stürmen auftritt.

Problembereiche, welche Ihnen sicherlich analog aus Buchführung, Rechnungswesen, Controlling und aus anderen Bereichen bekannt vorkommen. Und durch eingebrachte Sedimente ändern sich die Tiefenverhältnisse von Sandbänken vor Flussmündungen oder auch Hafeneinfahrten für den Seefahrer bzw. von Flüssen und Kanälen für den Binnenschiffer auch ständig.

Deshalb ist die Navigation sehr schwierig und Fehler kann und darf man sich nicht erlauben. Radar, Log und Echolot, das nicht mehr gebräuchliche Decca-System (ablesbares Anzeigegerät), Sonar, NAVSTAR-GPS, GLONASS, zukünftig auch Galileo, Leuchttürme, Karten und Landmarken, Gestirne, Funkbaken, Seezeichen und weitere modernere Hilfsmittel erleichtern zwar die Navigation. Vertraut man jedoch ausschließlich darauf, ist dies nicht weniger verhängnisvoll wie das Seefahren auf gut Glück.

Navigieren Sie ausschließlich noch mit einem alten Kompass, mit Kursdreiecken und/oder Zirkel, um Ihre Position auf der Seekarte (re-) konstruieren zu können?

Oder gar nach dem Prinzip der Brötchentütennavigation (französisch: navigation à la boulangerie), bei der man Tags zuvor in der Dunkelheit in einen beliebigen Hafen einläuft und erst am nächsten Morgen an Land beim einheimischen Bäcker anhand des Werbeaufdrucks auf der Brötchentüte ermittelt, wo man sich befindet. Denn Hafeneinfahrten haben im Allgemeinen kein Ortsschild. Daher die berechtigte Frage: Sind Sie sich tatsächlich über die momentane Wettbewerbssituation Ihres Unternehmens im Klaren?

Sind Sie ein erfahrener Kap Hoornier?

Mögliche Sonderfälle sind stets zusätzlich zu beachten, denn während es in der Nähe der magnetischen Pole nicht möglich ist, mit Hilfe eines Magnetkompasses zu navigieren, versagen an den geographischen Polen auf Grund der fehlenden Präzision die Kreiselkompassanlagen. Und Gewässer vor den Küsten wie z.B. „der blanke Hans“ sind für den Anfänger sowieso ungeeignet.

Von der Gefahr von Freibeutern, Kaperfahrern, Korsaren und Piraten nebst Meuterei durch die eigene Mannschaft mal ganz zu schweigen; manch ein stolzer Reeder verlor Schiff, Schiffsladung und Besatzung und sein Kapitän nebst Mannschaft endeten als gefangene Ruderer auf einer feindlichen Galeere. Bedauerlicherweise kultiviert nicht jeder Geschäftspartner die notwendigen Tugenden eines ehrbaren Hanseatischen Kaufmanns.

Oft bereut der Kapitän seinen Wagemut und verflucht die Gefahren, auf die er sich als Skipper, der einfachere Gewässer gewöhnt ist, in unbekannten Gebieten und an fremden Gestaden eingelassen hat. Oder gar als gänzlich unerfahrene „Landratte“, welche von Schifffahrtskunde und -kunst unerfahren sich die tausende anderer Gefahren auf See nicht hat träumen lassen.

Unzählige Schiffe liegen als Wracks auf dem Meeresgrund. Die Umrundung des Kap Hoorns, dem stürmischen Ende von Südamerika, gehört zu den meistgefürchteten Schifffahrtsrouten der Welt. Seeleute, die das Kap Hoorn auf einem Frachtensegler ohne Hilfsmotor bezwungen hatten, werden noch heute ehrfürchtig als „Kap Hoorniers“ (engl. Capehorner, frz. Caphorniers) bezeichnet. Erfüllen Sie die Voraussetzungen, um eine vergleichbare seemännische rsp. unternehmerische Leistung in einer globalisierten Welt zu erbringen ohne vorher zu kentern?

Möchten Sie eher ein Hein Janmaat, ein Durchschnittsmatrose, oder doch lieber ein erfahrener Kap Hoornier sein? Wer hat nicht schon im Unternehmen unter dem Einfluss von großem Zeitdruck oder starken Gefühlen wie Angst, Sorge oder aus anderen emotionalen Beweggründen wichtige Entscheidungen getroffen oder Dinge getan, die dann später bereut wurden?

Routine, Erfahrung und Sorgfaltsverpflichtung finden ihre Grenzen immer dann, wenn eine Situation aus dem Ruder läuft, also keine so genannte Standardsituation mehr vorliegt. Dies gilt für den gesamten Handlungskorridor ausgehend über positive Optionen bis hin zu den negativen Sachverhalten. Dann können schwerwiegende Fehlentscheidungen gefällt werden. Selbst die Stressresistentesten geraten bei Zeitdruck bzw. in außergewöhnlichen Situationen in Entscheidungsprobleme.

Insofern deshalb, weil es sehr schwierig ist, ganz auf sich allein gestellt immer komplexer werdende Sachverhalte in kurzer Zeit rational und professionell zu durchdringen. Spezifischen Anforderungen müssen Schiff und Mannschaft gemäß dem geplanten Einsatzgebiet von Anfang an entsprechen. Der Wettbewerb zwischen den Unternehmen, somit die Wettbewerbsfähigkeit in Relativität zu den anderen Marktteilnehmern, bedingt jedoch die Notwendigkeit nach einer externen Unternehmensberatung.

Erstens: Weil sich die externen Rahmenbedingungen laufend verändern und zweitens, weil aufgrund der externen Veränderung das Unternehmen intern an die neuen Anforderungen angepasst werden muss! Ein Schiff, welches zunächst nur für kleinere Binnengewässer konstruiert wurde, ist von der Bauart her gesehen nicht hochseetauglich.

Wachstumsprozesse und die damit verbundenen Probleme und Herausforderungen können aufgrund der fehlenden Erfahrung in den meisten Fällen von den betroffenen Unternehmen weder fachlich noch emotional ohne fremde Hilfe bewältigt werden.

Nicht jedes Schiff hat jedoch einen Klabautermann an Bord, einen unsichtbaren kleinen Kobold, welcher als guter Schutzgeist sowohl das Schiff als auch die Besatzung beschützt und seinen Schabernack treibt, von außen an schadhafte Planken klopft und entweder durch Erscheinen oder Verschwinden den Untergang anzeigt. Solange der Klabautermann an Bord bleibt, macht das Schiff gute Fahrt, weil seine Anwesenheit das betroffene Schiff schützt. Bleibt zu hoffen, dass auch Sie über einen guten Schutzgeist verfügen!

Weshalb die DEGA Unternehmensberatung GmbH ?

Damit Ihr Unternehmen erfolgreicher und widerstandsfähiger wird und Sie ein erfahrener Kap Hoornier werden! Somit ist das Anforderungsprofil an die DEGA GmbH als Ihre Unternehmensberatungsgesellschaft formuliert: Für unsere Mandanten sind wir als guter Schutzgeist je nach Bedarf zugleich Schiffsbauer, Reparaturwerft, Navigator oder Lotse, Schlepper und im Notfall auch Seenotrettungsdienst.

Als Schiffsbauer bei Bau und Stapellauf, also bei Gründung und Entlassung in die Selbstständigkeit, Reparaturwerft bei Problemen und Anpassung an neue Gegebenheiten und Märkten, Navigator oder Lotse in neuen und schwierigen Gewässern und im Notfall eine Art von Gesellschaft zur Rettung von ökonomischen Schiffbrüchigen.

Der Handlungskorridor reicht daher von der positiven Abgrenzung vom Ermöglichen von neuen Marktchancen über die negative Abgrenzung hin bis zur akuten Gefahrenabwehr in Seenot.

Als Berater mit den oben genannten Funktionen sind wir erfahrene Nautiker mit langjähriger praktischer Erfahrung, die zahlreiche Gewässer so gut kennen, dass wir die Führer von Schiffen sicher durch Untiefen, vorbei an Schifffahrtshindernissen und den übrigen Schiffsverkehr geleiten können. Wir üben unsere Tätigkeit als Berater und Betreuer eines Schiffes aus.

Dies gilt entsprechend für die ökonomische und außerökonomische Beratung von Unternehmen, die sowohl den Reeder, also den Eigentümer, als auch den Kapitän, somit die vom Eigentümer eingesetzte Geschäftsführung betreut und berät. Falls nötig und gewünscht, kann auch die Mannschaft von uns mitbetreut werden. Im Gegensatz zu unseren Mitbewerbern liefern wir somit nicht nur die Analysen,

sondern wir begleiten und unterstützen Sie auch bei der Umsetzung Ihrer Konzeption. Wir nehmen Rücksicht auf organisch gewachsene Betriebsstrukturen und tauchen behutsam in die vorhandenen Funktionsmechanismen Ihres Unternehmens ein.

Denn ein gut optimiertes Unternehmen kann besser mit Konjunkturkrisen umgehen und eventuelle Rückschläge leichter verkraften. Man muss nicht nur mehr Ideen haben als andere, sondern auch die Fähigkeit besitzen, zu entscheiden, welche dieser Ideen gut sind (Linus Pauling). Es ist daher die große Tragik des Unternehmertums: Zahlreiche Unternehmer entwickeln großartige Ideen, jedoch verdienen sie letztendlich kein oder kaum Geld damit!

Die ursprünglichen Erfinder bzw. Eigentümer könnten sich durch die Weiterentwicklung durch die DEGA GmbH Unternehmensberatung selbst zu neuen Ideen und Handlungsalternativen inspirieren lassen.

So würde ein größerer Wissens-Pool entstehen, der fußend auf den Grundsätzen ordnungsgemäßer Planung (GoP) hauseigenes Wissen mit externem Know-how und Umsetzungskompetenz verbinden könnte.

Welches Portfolio können Sie wählen?

Leuchtturm statt Elfenbeinturm lautet unsere Devise! Unser Wissensvorsprung gegenüber unseren Kunden entspricht insoweit dem Wissensvorsprung im Verhältnis zwischen Lotsen und Kapitän.

Sie haben ein Anrecht auf höfliche und respektvolle Behandlung, auf eine verständliche Sprache, welche auf einschüchterndes Fachchinesisch und Arroganz, Seemannsgarn und Kauderwelsch verzichtet und auf eine Atmosphäre, in der Sie in Augenhöhe mit uns Ihr Anliegen gern vertrauensvoll erörtern.

Im Gegensatz zu anderen Unternehmensberatungsgesellschaften, welche teils ein ziemlich unüberschaubares und auch sprachlich abschreckendes Portfolio anbieten, haben wir uns gemäß unserer spezifischen Kernkompetenzen und Erfahrung auf die Bereiche Strategische Geschäftsfeldentwicklung und Betriebsoptimierung spezialisiert. Neben standardisierten Beratungsbausteinen können zusätzlich Ihre individuellen Kundenwünsche und Motive in den vier Beratungsfeldern „Strategie- & Finanzberatung, Organisations- & Prozessberatung, Human Resources und ergänzende Dienstleistungen mittels strategischer Kooperationspartner“ berücksichtigt werden.

Es ist für uns selbstverständlich, dass wir für steuerliche Optimierungen, eventuelle Rechtsformänderungen, Allianzen und Kooperationen und andere Fachgebiete die entsprechenden Spezialisten wie z.B. Juristen, Banken, Versicherungen, technisches Fachpersonal usw. bei der Strategieumsetzung für Sie kostenoptimiert vermittelnd mit hinzuziehen.

Des Weiteren ist die DEGA GmbH für die Beraterbörse der Kfw-Bankengruppe unter der Berater-ID 34885 akkreditiert und somit für öffentliche Beratungsprodukte qualifiziert und zugelassen. Das bedeutet, dass Gründer und Unternehmen unter bestimmten Umständen für den Einsatz von Unternehmensberatung öffentliche Zuschüsse erhalten können.

Beispielhaft kämen das Beratungsprogramm Wirtschaft (BPW), das Gründercoaching Deutschland und die Potenzialberatung in Frage. Weitere Beratungsbeisteine können auf ihre Zuschussfähigkeit hin von den zuständigen Stellen geprüft werden.

Portfolio und Beratungsbausteine

Beratungsfeld I: Strategie & Finanzberatung

☐ **1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive**

2.0 Unternehmensgründung
☐ 2.1 Geschäftsidee
☐ 2.11 Unternehmenszweck (Business-Mission/Vision)
☐ 2.12 Unternehmensgrundsätze und -leitlinien (Policies & Practices)
☐ 2.13 Unternehmensidentität & -kultur (Corporate Identity, Corporate Culture, Corporate Behaviere)
☐ 2.2 Komponenten einer Situationsanalyse
☐ 2.21 Markt (Gesamtmarkt, Branchenmarkt, Teilmarkt)
☐ 2.22 Marktteilnehmer (Hersteller, Konkurrenz, Absatzmittler & -helfer, Kunden)
☐ 2.23 Markenpolitische Entscheidungen
☐ 2.24 Marktpositionierung und -profilierung
☐ 2.25 Markenstrategien im horizontalen, vertikalen & intern. Wettbewerb
☐ 2.26 Marketinginstrumente (Produkt-, Distributions-, Kommunikations-, Kontrahierungspolitik, etc.)
☐ 2.27 Verkaufs- & Kundendienstmanagement
☐ 2.28 Umweltanalyse (Natur, Wirtschaft, Gesellschaft, Technologie, Recht & Politik)
☐ 2.3 Gründungsfinanzierung
☐ 2.4 Förderprogramme
☐ 2.5 Ratingberatung
☐ 2.6 Rechtsformwahl
☐ 2.7 Gründungskonzept
☐ 2.8 Gründercoaching/Begleitung

3.0 Unternehmensführung
☐ 3.1 Unternehmens- & Marketingstrategien
☐ 3.11 Strategische Unternehmensplanung
☐ 3.12 Strategische Marketingplanung
☐ 3.13 Strategiebewertung
☐ 3.14 Strategieanpassungsprozesse
☐ 3.2 Ertragssteigerung
☐ 3.3 Liquiditätsverbesserung
☐ 3.4 Controlling & Rechnungswesen
☐ 3.41 Steuerungskonzeption & Strategieplanungssysteme (Integrated Performance Management)
☐ 3.42 Internationales Controlling & Risikomanagement (International Controls & Risk Management)
☐ 3.43 zeitnahes Zustands- & Risikoinformationsystem (Treasury Reporting)
☐ 3.5 Kalkulation
☐ 3.6 Rechtsformwahl
☐ 3.7 Unternehmenszeugnis: kritische Bewertung wichtiger Kennzahlen

4.0 Finanzen & Controlling (CFO-Services), Unternehmensfinanzierung
☐ 4.1 Finanzierungskonzeption
☐ 4.11 Finanz- & Rechnungswesen (Efficient Finance Function)
☐ 4.12 Finanzplanung & -prognose (Efficient Planning & Forecasting)
☐ 4.13 Erfassung, Aufbereitung und Analyse steuerungsrelevanter Informationen (Finance Business Intelligence)
☐ 4.14 Standardisierte Rechnungslegung & Finanzberichterstattung (Financial Reporting)
☐ 4.2 Finanzierungsalternativen
☐ 4.3 Förderprogramme
☐ 4.4 Finanzierungsquellen
☐ 4.5 Bankverhandlungen
☐ 4.6 Strategische Vernetzung mit Steuerberatungsdienstleistungen

5.0 Unternehmensfinanzenberatung (Corporate Finance Advisory)
☐ 5.1 Anlagen- & Vermögensveräußerung (Disposals)
☐ 5.2 Eigentümerwechsel Typ A; Management erwirbt Mehrheit (Management-Buy-out, Management-Buy-in)
☐ 5.3 Eigentümerwechsel Typ B; Belegschaft erwirbt Mehrheit (Employee-Buy-out)
☐ 5.4 Außerbörsliches Beteiligungskapital (Private Equity)

6.0 Kooperationen & Strategische Allianzen

- ☐ 6.1 Emissärtätigkeiten (Abgesandte & Unterhändler)
- ☐ 6.2 Kooperationen
- ☐ 6.3 Strategische Allianzen
- ☐ 6.4 Fusionen etc.

7.0 Unternehmenskauf und -verkauf (Mergers & Acquisitions)

- ☐ 7.1 Erstberatung Unternehmenskauf bzw. -verkauf
- ☐ 7.2 Kaufpreis bzw. Verkaufspreisermittlung
- ☐ 7.3 Verkaufsexposé
- ☐ 7.4 Käufersuche
- ☐ 7.5 Due-Diligence-Prüfung (gebotene Sorgfaltspflicht); systematische SWOT-Analyse, Risiko- & Objektbewertung etc.
- ☐ 7.6 Alternativvarianten zum Kauf bzw. Verkauf

8.0 Wirtschafts-Mediation & -moderation

- ☐ 8.1 Innerhalb von Unternehmen zwischen
  - ☐ 8.11 Geschäftsführung - Betriebsrat/Mitarbeitervertretung
  - ☐ 8.12 Abteilung - Mitarbeiter
  - ☐ 8.13 Abteilung - Abteilung
- ☐ 8.2 Zwischen Unternehmen
  - ☐ 8.21 Muttergesellschaft - Tochtergesellschaft
  - ☐ 8.22 Vorgänger - Nachfolger (Betriebsübergabe)
  - ☐ 8.23 Mitbewerber - Mitbewerber
  - ☐ 8.24 Partnerunternehmen in einer Arbeitsgemeinschaft
- ☐ 8.3 Andere Motive bzw. Gründe

9.0 Vor-Insolvenzberatung

- ☐ 9.1 Allgemeine Insolvenzberatung
- ☐ 9.2 Insolvenzprophylaxe
- ☐ 9.3 Fachliche Begleitung eines Insolvenzverfahrens
- ☐ 9.4 Insolvenzplan
  - ☐ 9.41 Fortführungskonzeptionierung für Sanierung, Eigenverwaltung und Insolvenzplanverfahren
  - ☐ 9.42 Beratung bei insolvenz-, zivil-, gesellschafts-, arbeits-, steuerrechtlichen Problemfeldern
  - ☐ 9.43 Beratung und Begleitung von Investoren bei übertragenden Sanierungen (asset deal)
  - ☐ 9.44 Realisierung des Plans sowie des Sanierungs-Controlling durch aktive Begleitung und Unterstützung
- ☐ 9.5 Kooperation mit externen Fachberatern
- ☐ 9.6 Insolvenz Review
  - ☐ 9.61 Analyse der Insolvenztatbestände und Entwicklung möglicher Handlungsalternativen
  - ☐ 9.62 Darstellung von Vermögensstatus und Liquiditätsplänen
  - ☐ 9.63 Beratung und Reduzierung von Haftungs- und Anfechtungsrisiken
  - ☐ 9.64 Konzeptionierung von Fortführungskonzepten und Auffanglösungen
  - ☐ 9.65 Bestandsaufnahmen und Bewertungen (Bestände, Teilbetriebe und ganzem Unternehmen)
  - ☐ 9.66 Analysen von Sonderfragen (z.B. Arbeitsrecht, Eigenkapitalersatz, Kapitalmarktrecht)
  - ☐ 9.67 Beurteilung von Sanierungspotenzialen bei Auffanglösungen
  - ☐ 9.68 Suche nach Investoren oder alternativen Finanzierungsquellen
- ☐ 9.7 Insolvenzverwaltung / Abwicklungsberatung / Insolvenzrechnungslegung
- ☐ 9.8 Rechnungslegungsprüfung

10.0 Marktanpassungs-Management / Corporate Exit Management

- ☐ 10.1 Unternehmensreorganisation/ -integration
  - ☐ 10.11 Portfolioanalyse zwecks Reorganisation/ -integration
  - ☐ 10.12 Controlling von Businessplänen, Reorganisations- & Abwicklungskonzepten
  - ☐ 10.13 Entwicklung von relevanten Handlungsoptionen
- ☐ 10.2 Entwicklung von marktspezifischen Austrittsstrategien
  - ☐ 10.21 Erstellung eines Maßnahmenplans zur Separation
  - ☐ 10.22 Erstellung eines Stand-Alone-Konzepts
  - ☐ 10.23 Analyse der gesellschaftsrechtlichen und steuerlichen Optionen und Zwänge
- ☐ 10.3 Liquidation
  - ☐ 10.31 Erstellung eines Liquidationsplanes
  - ☐ 10.32 Rekapitalisierung bzw. Verwertung von Vermögensgegenständen
  - ☐ 10.33 Vertragsmanagement
  - ☐ 10.34 Forderungsmanagement
  - ☐ 10.35 Verhandlungen mit Kreditgebern und Lieferanten
  - ☐ 10.36 Abwicklung der Produktionsprozesse
  - ☐ 10.37 Handling der Abfindungsforderungen
  - ☐ 10.38 Personalaustrittsabwicklung (Outplacement)
  - ☐ 10.39 Agieren als Liquidator bzw. Unterstützung des Liquidators
- ☐ 10.4 Betriebsstilllegung
- ☐ 10.5 Unternehmensverkauf
- ☐ 10.6 Unternehmensnachfolge

11.0 Krisenmanagement, Sanierung und Restrukturierung*

- ☐ 11.1 Erstellung / Begutachtung von Sanierungskonzepten
  - ☐ 11.11 Analyse der Unternehmensstrategien
  - ☐ 11.12 Hilfestellung bei der Anpassung der Strategien an veränderte Bedingungen
  - ☐ 11.13 Überprüfung der Marktposition
  - ☐ 11.14 Erstellung von Marktstudien
  - ☐ 11.15 Feststellung der Restrukturierungspotenziale
  - ☐ 11.16 Analyse von Rationalisierungspotenzialen
  - ☐ 11.17 Konzeptionierung von Maßnahmenkatalogen (Restrukturierung/Sanierung)
- ☐ 11.2 Umsetzung von Maßnahmenkatalogen (Restrukturierung/Sanierung) / Coaching
  - ☐ 11.21 Einsetzen von Interimsmanagern (Chief Restructuring Officers)
  - ☐ 11.22 Suche nach Investoren
  - ☐ 11.23 Untersuchung alternativer Finanzierungsformen
  - ☐ 11.24 Unterstützung bei Verhandlungen mit Gläubigern, Gewerkschaften, Banken usw.
  - ☐ 11.25 Entwicklung von Konzepten, Maßnahmenkatalogen und Projektplänen
  - ☐ 11.26 Kurzfristige und nachhaltige Verbesserung der Unternehmenssituation
  - ☐ 11.27 Marktorientierte Optimierung der Wertschöpfungskette
  - ☐ 11.28 Intervention bei Krisensituationen
- ☐ 11.3 Sanierungscontrolling
  - ☐ 11.31 Controlling von Sanierungskonzepten
  - ☐ 11.32 Identifizierung von Soll-Ist-Abweichungen
  - ☐ 11.33 Qualifiziertes Reporting
  - ☐ 11.34 Analyse von Verzögerungen und interner/externer Rahmenbedingungen

*Corporate Restructing, Recovery Management, Chief Restructuring Office CRO

Beratungsfeld II: Organisations- & Prozessberatung

☐ **1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive**

2.0 Entwicklung & Verwaltung von Geschäftsprozessen (Business Modeling)

- ☐ 2.1 Anlässe und Zweck
  - ☐ 2.11 Investitionsentscheidungen
  - ☐ 2.12 Strategisches Controlling und Finanzplanung
  - ☐ 2.13 Privatisierungen
  - ☐ 2.14 Restrukturierungen, Turnaround Management, Sanierungen
  - ☐ 2.15 Unternehmens- und Transaktionsfinanzierung
  - ☐ 2.16 Projektfinanzierung
  - ☐ 2.17 Allgemeine Kostenanalysen
  - ☐ 2.18 Unternehmensbewertung
- ☐ 2.2 Bewertung strategischer Optionen
- ☐ 2.3 Öffentliche Private Partnerschaften
- ☐ 2.4 Beratungsleistungen auf Grundlage von integrierten Unternehmens- und Finanzmodellen
  - ☐ 2.41 Strategischen Handlungs- und Gestaltungsoptionen (Identifikation, Analyse & Bewertung)
  - ☐ 2.42 Veränderungen der Unternehmensstruktur (Konzeption, Analyse & Simulation)
  - ☐ 2.43 Strategische Unternehmensführung mittels integrierter Businesspläne
    - ☐ 2.431 Erstellung und Beurteilung von integrierten Businessplänen (Kapitalmaßnahmen etc.)
    - ☐ 2.432 Investitionsvorhaben und Projekte (Konzeption, Analyse & Simulation)
- ☐ 2.44 Unternehmensbewertungen
- ☐ 2.45 Spezielle Kostenanalysen
  - ☐ 2.451 Branchenanalysen, Wettbewerbsanalysen, Benchmarkanalysen, Kapitalkostenanalysen etc.
- ☐ 2.5 Geltende Regeln für Unternehmensleitung und -überwachung
  - ☐ 2.51 Deutscher Corporate Governance Kodex
  - ☐ 2.52 Entwicklung und Gestaltung guter Corporate Governance
  - ☐ 2.53 Ausübung von Corporate Governance
  - ☐ 2.54 Entwicklung und Gestaltung einer wertorientierten Unternehmensführung
- ☐ 2.6 Compliance: Machbarkeitsanalyse, Entwicklung und Management eines Compliance-Systems
- ☐ 2.7 Externe Revision
- ☐ 2.8 Komplexitätsreduktion als Managementaufgabe: Verbesserung der Steuerungs- & Beeinflussungsmöglichkeiten

3.0 Optimierung logistischer Prozesse entlang der Lieferkette (Supply Chain Management)

- ☐ 3.1 Einkaufs- & Beschaffungsmanagement
- ☐ 3.2 Lieferantenintegration
- ☐ 3.3 Komplexe Ersatzteillogistik (Service Parts Management)
- ☐ 3.4 Wertschöpfungsnetzwerke

4.0 Interkulturelle Kompetenz & Verhandlungsführung

- ☐ 4.1 Interkulturelle Aspekte & Beziehungsflege; Strategische Implementierung von Mitarbeitern mit Migrationshintergrund
- ☐ 4.2 Allgemeine Grundsätze der Verhandlungsführung; Begleitservice bei Verhandlungen
- ☐ 4.3 Strategemkunde (Verhandlungsführung mit Kunden aus Ost-/Südostasien, Nah-/Mittelosten und Türkei)

Beratungsfeld III: Compliance in KMU-Unternehmen / Revision

☐ **1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive**

2.0 Compliance-Organisation & Digitale Betriebsprüfung
☐ 2.1 IT-Compliance
☐ 2.2 Risikomanagementsystem
☐ 2.3 Datenschutz & Datenschutzorganisation
☐ 2.4 Korruptionsprävention
☐ 2.5 Korruptionsbekämpfung
☐ 2.6 Digitale Betriebsprüfung (GDPdU-Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen)
☐ 2.7 Geltende Regeln für Unternehmensleitung und -überwachung
☐ 2.8 Deutscher Corporate Governance Kodex (Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und unternehmensinternen Richtlinien)
☐ 2.9 Entwicklung und Gestaltung guter Corporate Governance
☐ 2.10 Ausübung von Corporate Governance
☐ 2.11 Entwicklung und Gestaltung einer wertorientierten Unternehmensführung

3.0 Revision
☐ 3.1 IT-Revision
☐ 3.2 Aufdeckung doloser Handlungen (Wirtschaftskriminalität)
☐ 3.3 Strategische Datenanalyse

GDPdU: Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen

In der jüngeren Vergangenheit kam es im Falle einer Steuerprüfung immer häufiger zur Anwendung der digitalen Außenprüfung, wobei sich die Finanzbehörden auf die so genannten “Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen” (kurz: GDPdU) beriefen. Diese regeln den Zugriff auf die Datenverarbeitungs-Systeme von Unternehmen. Der Steuerprüfer kann dabei direkt auf die Daten zugreifen (Z1 – unmittelbarer Datenzugriff), eine Auswertung über die vorhandene Software verlangen (Z2 - mittelbarer Datenzugriff) oder die Daten auf einem Medium anfordern (Z3 – Datenträgerüberlassung). Letztere Variante wird durch den Einsatz leistungsfähiger Prüfsoftware (IDEA von Audicon) immer häufiger zum Einsatz kommen, da dem Prüfer seine Arbeit dadurch erheblich erleichtet wird. Der Steuerpflichtige wird deshalb entsprechend vor immer größere Probleme gestellt. Für die Finanzverwaltung stellt sich die GDPdU im Wesentlichen also lediglich als Synonym für die Eröffnung von Datenzugriffsrechten dar. Deshalb kursiert die viel einprägsamere Variante für das Kürzel GDPdU: Gib dem Prüfer Deine Unterlagen!

Hinter den Regelungen zur GDPdU bezüglich von steuerlich relevanten Daten verbergen sich neue und verlängerte Aufbewahrungspflichten und -arten. Zum Zeitpunkt der Prüfung müssen die Daten zunächst an sich vorhanden sein, des Weiteren müssen diese in bestimmten Formaten vorliegen. Damit werden also die Themen IT, Verfahrensdokumentation und Archivierung explizit angesprochen. Aus der praktischen Erfahrung heraus darf unterstellt werden, dass Unternehmen und Steuerberater diesbezüglich in den meisten Fällen aufgrund des umfangreichen Anforderungskatalogs auf externe Beratung angewiesen sein dürften.

Die Thematik „GDPdU“ hat in der jüngsten Vergangenheit insofern an Dramatik gewonnen, weil die zuständigen Finanzbehörden mittlerweile konsequent die schon seit 2002 geltenden Regeln anwenden und bei Nicht-Konformität drakonische Sanktionsmaßnahmen verhängen.

Die GDPdU stehen in Zusammenhang mit den “Grundsätzen ordnungsmäßiger DV-gestützter Buchführungssysteme” (GoBS). Diese werden von den seit jeher geltenden Regeln zur ordnungsmäßigen Buchführung und Bilanzierung (GoB) abgeleitet. Die GoBS konkretisieren die Anforderungen und die Umsetzung der GoB im Falle IT-gestützter Buchführungen. Sie werden zurzeit zu den so genannten GoBIT (Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung bei IT-Einsatz) weiterentwickelt. Auch bei der Anwendung der GDPdU im Zusammenhang mit SAP-Systemen ist die DEGA der richtige Ansprechpartner, denn unsere Berater verfügen über langjährige Erfahrungen in diesem Geschäftsfeld.

Seit Anfang 2013 führt die DEGA ergänzend zu Feldern der klassischen Unternehmensberatung die Geschäftsfelder Compliance und Externe Revision. Damit wird zusätzlich zum Themenfeld GDPdU die Aufdeckung doloser Handlungen im Rahmen der Wirtschaftskriminalität angeboten. Selbstverständlich greift die DEGA im Zusammenhang mit diesen Beratungsprodukten auf erfahrene Berater und Sachverständige zurück. Des Weiteren werden besonders leistungsfähige Prüfprogramme, insbesondere das Paket IDEA der Firma Audicon verwendet. Dieses Programm ist beispielsweise in der Lage, auch ungewöhnlich große Datenmengen aus unterschiedlichsten Systemen und Formaten (SAP R/3, ASCII, XML etc.) zu verarbeiten.

Schon seit 2002 wird das Programm IDEA von der Finanzverwaltung im Rahmen der Digitalen Betriebsprüfung eingesetzt. Einsatzmöglichkeiten sind z.B.: systemunabhängige Datenanalyse, IT-Systemprüfungen z.B. Netlogs), Aufdeckung doloser Handlungen mittels forensischer Analysen, Prüfung von Jahresabschlüssen und der Buchhaltung, Migrationsprüfung und Beurteilung des internen Kontrollsystems. Die Verarbeitung der Daten erfolgt revisions- und fälschungssicher gemäß der Historie der Eingaben. Auffälligkeiten sind sofort erkennbar.

Für Detailanalysen sowie für die Weiterverarbeitung der Daten stehen umfangreiche Funktionen und Analysewerkzeuge zur Verfügung wie z.B.: zahlreiche Filterfunktionen, Summierung, Mehrfachbelegung, Lückenanalyse, Schichtung, Altersstrukturanalyse, Benford´s Law und Chi-Quadrat-Anpassungstest. Als weitere Analysewerkzeuge werden insbesondere die Programme EnCase V7 und X-Ways-Forensics eingesetzt. Damit können digitale Beweise gerichtsverwertbar gesichert und analysiert, anschließend mit IDEA ausgewertet werden. Selbst die Analyse von einem Mobiltelefon bzw. Smartphone ist möglich!

Sollten Sie also in Bereichen wie z.B. wirtschaftskrimineller Handlungen, krimineller Handlungen am Arbeitsplatz, der Revision, der Vorbereitung und Begleitung der digitalen Betriebsprüfung (GDPdU) und ähnlicher Sachverhalte einen Lösungsbedarf sehen, so stehen wir Ihnen gern zur Verfügung!

Beratungsfeld IV: Analysebausteine

☐ **1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive**

2.0 Strategische Analysebausteine

☐ 2.1 Balanced Scorecard (Konzept der „strategiefokussierten Organisation“ gemäß Kaplan/Norton)
☐ 2.2 SWOT-Analyse: Stärken (Strengths), Schwächen (Weaknesses), Möglichkeiten (Opportunities) und Gefahren (Threats)
☐ 2.3 Cash-Cow-Analyse (Vier-Felder-Matrix gemäß Boston Consulting Group)
☐ 2.4 Benchmarking
☐ 2.5 Kundenstrukturanalyse
☐ 2.6 Portfolioanalyse

3.0 Ökonomische Analysebausteine

☐ 3.1 Investitionsrechnung und Nutzwertanalyse
☐ 3.2 Prozesskostenrechnung, „Vorgangskalkulation“ als leistungsorientierte Kostenrechnung (Activity-based-Costing, ABC)
☐ 3.3 Amortisationszeiten-Analyse
☐ 3.4 Businessplan
☐ 3.5 Cash-Flow-Analyse
☐ 3.6 Break-even-Point
☐ 3.7 Make-or-buy-Analyse
☐ 3.8 Vermögensstrukturanalyse
☐ 3.9 Kapitalstrukturanalyse
☐ 3.10 Kapitalflussanalyse
☐ 3.11 Gesamtkapitalrentabilität
☐ 3.12 Liquiditätskennzahlen
☐ 3.13 Rentabilitätskennzahlen
☐ 3.14 Finanzierungsanalyse
☐ 3.15 Allokation von Finanzmitteln (solides Finanzmanagement und Ressourceneinsatz)
☐ 3.16 Debitoren- und Kreditorenlaufzeitanalyse
☐ 3.17 Eigenkapitalrentabilität
☐ 3.18 Forderungsumschlaganalyse und Inkassozeitraum
☐ 3.19 Forderungseinzug
☐ 3.20 Ermittlung immaterieller Geschäftswerte
☐ 3.21 Kreditkosten- und Kreditqualitätsanalyse
☐ 3.22 Verschuldungsgradanalyse
☐ 3.23 Produktivitätskennzahlenanalyse
☐ 3.24 Unternehmenswertanalyse
☐ 3.25 Humankapitalanalyse
☐ 3.26 Innenrevision
☐ 3.27 Ratinganalyse

4.0 Help-Yourself-Analysen (Selbsthilfebausteine in Seminarform)

☐ 4.1 John-Whitmore-Analyse (strategische Ziel- und Leistungsformulierung gemäß 14 Anforderungsprofilen)
☐ 4.2 Win-Win-Konfliktlösungsmodell (Sechsstufige Reaktionsalternativen-Analyse)
☐ 4.3 Pierre-Bourdieu-Analyse Typ 1: Ökonomie-/Kulturkapital-Analyse (Identifizierung milieuspezifischer Zielgruppen)
☐ 4.4 Pierre-Bourdieu-Analyse Typ 2: Know-how-/Bildungskapital-Analyse

Beratungsfeld V: Förderbausteine für Gründer und Unternehmen

☐ **1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive**

2.0 Möglichkeiten bezuschusster Beratung

☐ 2.1 BPW - Beratungsprogramm Wirtschaft (Entwicklung, Prüfung und Umsetzung vor der Realisierung, deren Ziel die Gründung, Übernahme oder mindestens 50%ige Beteiligung an einem Unternehmen ist).
☐ 2.2 RWP-Beratungsförderung (Beratungen beim Erwerb einer von Stilllegung bedrohten oder stillgelegten Betriebsstätten durch Existenzgründer als Einzelpersonen oder Belegschaftsinitiativen).
☐ 2.3 Gründercoaching Deutschland (Coaching bzw. Beratung in den ersten fünf Jahren, die sich auf betriebliche Anforderungen von jungen Unternehmen beziehen und ihrer Existenzsicherung dienen).
☐ 2.4 Unternehmensberatung für KMU (Allgemeine Beratungen für kleine und mittlere Unternehmen zu allen betriebswirtschaftlichen und technischen Problemen)
☐ 2.5 Verbesserung der Materialeffizienz (Kleine und mittlere Produktionsbetriebe erhalten vom Bund Zuschüsse für die Beratung zur Verbesserung der Materialeffizienz wie z.B. für Verringerung des Materialeinsatzes und Lokalisation von Einsparpotenzialen)
☐ 2.6 Potenzialberatung NRW (Kleine und mittlere Unternehmen, die mindestens einen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten haben, können für den Einsatz von Unternehmensberatern in Arbeitsorganisation, Kompetenzentwicklung und Gesundheit bei der Arbeit Landeszuschüsse erhalten).
☐ 2.7 Runder Tisch der Kfw-Mittelstandsbank
☐ 2.8 Turn-Around-Beratung
☐ 2.9 andere bezuschussfähige Förderbausteine

Beratungsfeld VI: weitere Dienstleistungen

☐ **1.0 Individuelle Kundenwünsche & Motive**

2.0 Ergänzende Dienstleistungen
☐ 2.1 Marketingorientierte Textanalysen
☐ 2.2 Konzept- & Unterlagenerstellung: Schreibdienst und Gestaltung

3.0 Komplementäre Dienstleistungen mittels strategischer Kooperationspartner
☐ 3.1 IT-Strategie & Organisation: Datenschutz, e-Signatur, e-Rechnung, e-Archiv, Sicherheit etc.
☐ 3.11 Beratung des IT-Managements (CIO Advisory Services)
☐ 3.111 ERP-Systeme/SAP-ERP
☐ 3.112 Softwarezertifizierung in Orientierung an IDW PS 880
☐ 3.113 IT-Projekt-Management/IT-Controlling
☐ 3.114 Bewerber-Assessment/Personalauswahl im IT-Umfeld
☐ 3.12 IT-Compliance
☐ 3.121 Einhaltung der gesetzlichen Regelungen im Bereich der IT-Landschaft
☐ 3.122 GDPdU (Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen), Elektronische Betriebsprüfung
☐ 3.123 BDSG (Bundesdatenschutzgesetz)
☐ 3.124 Implementierung von Elektronischen Signaturen / SigG (Signaturgesetz)
☐ 3.125 KontraG (Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich
☐ 3.126 Kennzahlen und Risikoindikatoren gestützte Datenanalyse
☐ 3.127 Kontinuierliches Compliance-Monitoring
☐ 3.13 Datenschutzmanagement
☐ 3.131 Erstellen von Datenschutzkonzepten
☐ 3.132 Datenschutz-Schulung und Sensibilisierung von Mitarbeitern
☐ 3.133 Umsetzung des Datenschutzes nach BDSG
☐ 3.134 Stellung des Datenschutzbeauftragten
☐ 3.135 Datenschutz im SAP-Umfeld
☐ 3.136 Datenschutzaudit
☐ 3.14 IT-Sicherheitsmanagement
☐ 3.141 Schutzbedarfsfeststellung, Erstellung von Sicherheitskonzepten, Risiko-Analysen
☐ 3.142 Umsetzung von Sicherheitskonzepten nach BST IT-Grundschutz
☐ 3.143 Stellung des IT-Sicherheitsbeauftragten
☐ 3.144 IT-Systemprüfung im Rahmen der Jahresabschlussprüfung in Orientierung an IDW PS 330
☐ 3.15 EDV/IT-Sachverständigengutachten und Mediation
☐ 3.151 Gerichtsgutachten/Privatgutachten/Schiedsgutachten
☐ 3.152 technisch/wirtschaftliche Mediation
☐ 3.153 Projektabnahmen
☐ 3.154 Fertigstellungsbescheinigung
☐ 3.155 IT-Schadensregulierung
☐ 3.156 IT-Bewertung
☐ 3.16 IT-/Computer-Forensik/Beweissicherung
☐ 3.17 Mobile IT-Forensik/forensische Analysen mobiler Endgeräte
☐ 3.18 Optimierung von Arbeitsprozessen
☐ 3.181 Optimierung der Arbeitsabläufe mit Hilfe effektiver IT-Technik
☐ 3.182 Elektronische Archivierung
☐ 3.183 Elektronische Rechnungsstellung
☐ 3.184 Ablösung von papierbasierten Prozessen
☐ 3.2 Bewertung von E-Commerce-Anwendungen, Domainbewertungen und Suchmaschinen-Marketing
☐ 3.3 Audiovisuelles Marketing: Firmenvideo, Podcasts, CD/DVD-Werbedatenträger etc.
☐ 3.4 Übersetzungsdienstleistungen z.B. Wirtschaftsenglisch
☐ 3.5 Psychographische Zielgruppenanalyse gemäß Sinus-Milieu-Studie (Emile Durkheim)

Entwicklung von Problemlösestrategien:

Ein Problem tritt für einen Entrepreneur immer dann auf, wenn das bisherige Erfahrungs- und Verhaltensrepertoire nicht mehr ausreicht, um eine anstehende unternehmerische Herausforderung zu bewältigen. Selbst wenn also verschiedene Handlungsalternativen zur Verfügung stehen, fehlt meist das spezifische Wissen, welches zu zielführenden und somit zu gewünschten Aktionen führt. Strategische Unternehmensberatung zeichnet sich daher durch folgende Komponenten aus: Zielvorgabe und Zielgerichtetheit, Repräsentation von Aspekten des Problems, Einsatz von Mitteln zur Zielerreichung sowie organisiertes und kontrolliertes Vorgehen beim Einsatz der Mittel. Kluges Handeln unter erschwerten Bedingungen ist das Ziel!

Das Berliner Max-Planck-Institut für Bildungsforschung hat kluges Handeln in der Auseinandersetzung mit schwierigen und nur mit Unsicherheiten zu lösenden Lebensproblemen wie folgt beschrieben: „Um schwierige und unsichere Umstände meistern zu können benötigt man faktisches Wissen über grundlegende Fragen des Lebens; strategisches Wissen über den Umgang mit diesen; die Fähigkeit, Wertvorstellungen und Lebensziele zu hinterfragen; die Fähigkeit, in Zusammenhängen und wandelnden Bedingungen des menschlichen Handelns und gesellschaftlichen Entwicklungen zu denken; und schließlich das Akzeptieren von Ungewissheit, das Wissen um die Begrenztheit des eigenen Wissens und um die Unvorhersehbarkeit der Zukunft! Indikatoren für eine weise Art der Auseinandersetzung mit solchen Problemen wären: Vermeiden vorschneller Entscheidungen, Sammeln relevanter Informationen, Sammeln verschiedener Deutungs-, Wertungs- und Handlungsoptionen, Abschätzen der Vor- und Nachteile verschiedener Handlungsalternativen, Bezugsbildung zu gegebenen Kontexten, Denken in längeren Zeiträumen u.a.m.“ Diese Haltung sollte stets Maßstab sein!

Förderbausteine für Gründer und Unternehmen.

Möglichkeiten bezuschusster Beratung: Existenzgründungen und Investitionen mittelständischer Unternehmen bilden die Grundlage für wirtschaftliches Wachstum, Innovation und Beschäftigung. Gründer und Unternehmen stehen bei der Planung und Verwirklichung ihrer Projekte jedoch häufig vor besonderen Herausforderungen!

Neuartige Vorhaben setzen eine detaillierte Vorbereitung und Beratung voraus, Investitionen und Betriebsmittel müssen finanziert werden, für die Aufnahme von Fremdkapital sind Sicherheiten zu stellen. Förderprogramme von Bund und des Landes NRW tragen in dieser Situation dazu bei, Hindernisse zu überwinden und Erfolg versprechenden Vorhaben zur Umsetzung zu verhelfen. Insbesondere öffentliche Finanzierungshilfen, aber auch Informations- und Beratungsangebote spielen dabei eine entscheidende Rolle.

Viele Vorteile einer Förderung liegen klar auf der Hand: Gründer und Unternehmen erhalten Darlehen oder Zuschüsse und können so ihre Vorhaben langfristig und günstig finanzieren. Bürgschaften ergänzen banküblicher Sicherheiten und ermöglichen so die Aufnahme von Darlehen. Andere Vorteile sieht man erst auf den zweiten Blick. So wird Kapital aus Nachrangdarlehen in der Bilanz wie Eigenkapital gewertet. Das vergrößert die Kreditwürdigkeit und erweitert damit den unternehmerischen Spielraum.

Auch die intensive Vorbereitung und Beratung, die mit der Vergabe von Fördermitteln einhergeht, ist ein großer Vorteil. So ist die Erstellung und Präsentation eines überzeugenden Businessplans die entscheidende Voraussetzung für eine Gründungsförderung. Auf diese Weise werden die Erfolgsaussichten eines Vorhabens frühzeitig auf Herz und Nieren geprüft.

Je nach Finanzbedarf und Zielgruppe bieten Bund und das Land NRW - teilweise mitfinanziert aus Mitteln der EU - unterschiedliche Förderinstrumente zur Unterstützung von Gründern und mittelständischen Unternehmen an. Zuschüsse kommen bei Gründungs- und Wachstumsvorhaben in ausgewählten, klar definierten Bereichen zum Einsatz. Beispiele sind der Gründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit für Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit, das EXIST-Gründerstipendium für Gründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen oder die Förderung von Unternehmensberatungen bzw. Coachingmaßnahmen.

Darlehen stellen das klassische Instrument zur Förderung von Investitionsvorhaben dar. In vielen Fällen ermöglichen sie erst die Realisierung eines Projektes. Vorteile von Förderdarlehen sind gegenüber dem Marktzinsniveau günstigere und über lange Zeiträume feste Zinssätze, lange Laufzeiten und tilgungsfreie Anlaufjahre.

In einigen Programmen können neben Investitionen auch Betriebsmittel mitfinanziert werden (KfW-StartGeld, KfW-Unternehmerkredit, ausgewählte Landesprogramme). Förderdarlehen werden stets über die Hausbank des Antragstellers beantragt und ausgereicht (Hausbankverfahren). Haftungsfreistellungen können dazu beitragen, das Risiko der Hausbank zu reduzieren und damit die Bereitschaft zur Durchleitung von Förderdarlehen erhöhen.

Nachrangdarlehen stellen eine Mischform aus Eigenkapital und Fremdkapital dar (Mezzanine-Kapital). Der Darlehensgeber, hier also die Förderbank, tritt im Rang hinter die Forderungen der übrigen Fremdkapitalgeber zurück. Nachrangdarlehen besitzen damit eine eigenkapitalähnliche Funktion, es müssen in der Regel keine Sicherheiten gestellt werden. Damit verbessert sich die Bonität des Fördernehmers und erleichtert ihm den Zugang zu weiteren Finanzierungsmitteln.

Wichtig ist jedoch: Natürliche Personen haften als Endkreditnehmer persönlich für die Rückzahlung des Darlehens.

Bürgschaften ergänzen banküblicher Sicherheiten und ermöglichen so bei nicht ausreichenden Sicherheiten die Aufnahme von Fremdkapital. Abgesichert werden sowohl Förderdarlehen als auch Hausbankdarlehen. Die Verbürgung von Kontokorrentkrediten, Leasingfinanzierungen und so genannten Avalkrediten ist ebenfalls möglich. Eine zentrale Rolle für die Bereitstellung von Bürgschaften spielen die Bürgschaftsbanken als regionale Selbsthilfeeinrichtungen der Wirtschaft in den Bundesländern.

Beteiligungen kommen bei technologieorientierten Gründungsvorhaben, aber auch bei mittelständischen Innovations- und Wachstumsvorhaben mit größerem Kapitalbedarf zum Einsatz. So übernehmen die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBG) - wettbewerbsneutrale und nicht-gewinnorientierte Selbsthilfeeinrichtungen der gewerblichen Wirtschaft in den Bundesländern - stille Beteiligungen zur Verbesserung der Haftkapitalbasis von Existenzgründern und bestehenden Unternehmen, wenn das zu finanzierende Vorhaben tragfähig ist.

Existenzgründer sowie kleine und mittlere Unternehmen können Zuschüsse erhalten, wenn sie das Know-how externer Unternehmensberater und Schulungsveranstalter in Anspruch nehmen. Im Bereich der Gründungsförderung werden sowohl Beratungen in der Vorgründungs- als auch in der Festigungsphase unterstützt.

Der Bund fördert z.B. mit dem Gründercoaching Deutschland Beratungen zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen in den ersten fünf Jahren der Start- bzw. Festigungsphase eines Unternehmens. Existenzgründer in der Vorgründungsphase können durch Förderangebote des Landes NRW unterstützt werden. (Quelle: KfW)

Beratungsprogramm Wirtschaft (BPW)

Die Förderung dient der Gründung von Unternehmen, die neue Arbeits- und Ausbildungsplätze schaffen oder im Falle der Übernahme eines Unternehmens sowie der Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen sichern.

Das Bundesland Nordrhein-Westfalen gewährt unter Einbeziehung von Mitteln der Europäischen Union (Europäischer Fonds für regionale Entwicklung/EFRE) Zuwendungen für Beratungen im Rahmen des „Beratungsprogramms Wirtschaft“. Die Förderung dient der Gründung von Unternehmen, die neue Arbeits- und Ausbildungsplätze schaffen oder im Falle der Übernahme eines Unternehmens sowie der Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen sichern.

Ein Anspruch des Antragstellers auf Gewährung der Zuwendung besteht nicht. Vielmehr entscheidet die Bewilligungsbehörde aufgrund ihres pflichtgemäßen Ermessens im Rahmen der verfügbaren Haushaltsmittel. Bei der bewilligten Zuwendung nach dieser Förderrichtlinie handelt es sich um eine „Deminimis“-Beihilfe im Sinne der Verordnung (EG) Nr. 1998/2006 der Europäischen Kommission.

Gefördert werden Beratungen zur Entwicklung, Prüfung und Umsetzung von Gründungskonzepten vor der Realisierung, deren Ziel die Gründung oder Übernahme eines Unternehmens oder die mehrheitliche Beteiligung an einem Unternehmen mit mindestens 50% des gezeichneten Kapitals als selbständiger Vollexistenz zugrunde liegt. Im besonders begründeten Einzelfall kann ausnahmsweise auch eine geringere Beteiligung anerkannt werden.

Antragsberechtigt sind Existenzgründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe. Es gelten die Kriterien für kleine und mittlere Unternehmen gemäß KMU-Definition der Europäischen Kommission. Nicht gefördert werden Personen, die als Unternehmens- oder Wirtschaftsberater, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater oder vereidigter Buchprüfer tätig sind bzw. werden wollen. Das Vorhaben muss auf die Schaffung einer selbständigen Vollexistenz in NRW abzielen.

Die Eignung der Berater und Beratungsgesellschaften muss durch eine qualifizierte Ausbildung und durch mehrjährige Berufserfahrung gegenüber den Trägern nachgewiesen werden. Vor Antragstellung ist ein Kontaktgespräch zu führen, an dem neben dem Antragsteller ein Vertreter der Anlaufstelle und der für das Projekt vorgesehene Berater teilnehmen. Die Förderung erfolgt in Form eines Zuschusses. Der Zuschuss beträgt 50% eines Tagewerksatzes, maximal jedoch 400 EUR je Tagewerk.

Bei Personen, die Arbeitslosengeld II beziehen sowie Hochschulabsolventen und Berufsrückkehrende mit vergleichbarer Einkommenslage kann der Zuschuss für Gründungsberatungen auf 80% des Tagewerksatzes, max. jedoch 400 EUR erhöht werden.

Innerhalb von 12 Monaten ab erster Antragstellung können insgesamt bis zu vier Tagewerke für Beratungen zu Neugründungen und Beteiligungen sowie bis zu sechs Tagewerke für Beratungen zu Betriebsübernahmen gefördert werden.

Die Förderung einer Gründungsberatung kann innerhalb von fünf Jahren nur einmal in Anspruch genommen werden.

Nicht gefördert werden:

- Beratungen in der Start- und Festigungsphase nach vollzogener Gründung, d.h. nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit,
- Beratungen, die allgemeine Rechts- sowie Versicherungs- und Steuerfragen und/oder die Erarbeitung von Verträgen zum Inhalt haben sowie die Aufstellung von Jahresabschlüssen und Buchführungsarbeiten,
- Architekten- und Ingenieurleistungen,
- Beratungen, die im Zusammenhang mit der Entwicklung und Gestaltung von Logos, Briefpapier, Visitenkarten, Flyern, Broschüren, Plakaten, Mailings etc. stehen sowie die Gestaltung und Erarbeitung von Internetseiten bzw. eines Internetauftritts,
- Sachverständigengutachten, Energieeinsparberatungen, Qualitätsprüfungen und technische, chemische und ähnliche Untersuchungen,
- Schulungs-, Trainings-, Einweisungs- und Qualifizierungsmaßnahmen,
- Beratungen von Personen, die als Unternehmens- oder Wirtschaftsberater, als Wirtschaftsprüfer, als Steuerberater oder als vereidigter Buchprüfer tätig sind oder tätig werden wollen,
- Beratungen, die Akquisitions- und Vermittlungstätigkeiten beinhalten und/oder deren Zweck auf den Erwerb von Waren und Dienstleistungen ausgerichtet sind, die vom Berater selbst vertrieben werden sowie die Beschaffung und Erarbeitung von EDV-Software,
- Kumulierungsverbot von anderen öffentlichen Mitteln zwecks Beratung,
- Beratungen durch Betriebsangehörige oder durch ein mehrheitlich unmittelbar oder mittelbar verbundenes Beratungsunternehmen,

- Beratungen, die durch Angehörige durchgeführt werden. Dies gilt auch für Personen, die Angehörige eines Mitarbeiters des betreffenden Beratungsunternehmens sind,
- zeitgleiche oder zeitnahe Beratungen mehrerer Antragsteller, die Angehörige sind oder in häuslicher Gemeinschaft leben durch denselben Berater bzw. diverse Berater eines Beratungsunternehmens,
- Beratungen zur Gründung, Übernahme von oder Beteiligung an Unternehmen, an denen juristische Personen des öffentlichen Rechts bzw. Körperschaften des öffentlichen Rechts mehrheitlich unmittelbar oder mittelbar beteiligt sind sowie Beratungen, die von juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder von privatrechtlichen Unternehmen, an denen juristische Personen des öffentlichen Rechts mit Mehrheit beteiligt sind, durchgeführt werden,
- Beratungen im Bereich der landwirtschaftlichen Primärerzeugung, Fischerei und Aquakultur,
- Personen, die innerhalb der letzten drei Steuerjahre mehr als 200.000 EUR (im Straßentransportsektor mehr als 100.000 EUR) öffentliche Beihilfen nach Maßgabe der Verordnung (EG) Nr. 1998/2006 der Europäischen Kommission vom 15.12.2006 („Deminimis“-Regelung) erhalten haben.

Quelle: Runderlass des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie vom 30.11. 2007, Ministerialblatt für das Land Nordrhein-Westfalen Nr. 27 vom 13.08.2010

Gründercoaching Deutschland

Gründercoaching ist ein wichtiges Instrument zur Erhöhung der Erfolgsaussichten und nachhaltigen Sicherung von Existenzgründungen. Ziel ist es, Existenzgründern eine Möglichkeit zu geben, Coachingleistungen rechtzeitig in Anspruch zu nehmen, um erfolgreich in den Markt zu starten.

Um Existenzgründern die Finanzierung von Coachingmaßnahmen zu erleichtern, und um den Erfolg von Existenzgründungen zu stärken und zu erhöhen, können Zuschüsse zu den Kosten einer Coachingmaßnahme nach Maßgabe dieser Richtlinie aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) gewährt werden.

Mit der Durchführung des Förderprogramms hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie die KfW Bankengruppe (KfW) beauftragt. Zu diesem Zweck leitet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) der KfW die für die Finanzierung zur Verfügung stehenden ESF-Mittel weiter. Die KfW, zu deren Aufgaben auf der Grundlage des KfW-Gesetzes insbesondere die Beratung sowie die Durchführung von Fördermaßnahmen gehören, leitet diese Mittel dann im Wege eines privatrechtlichen Vertrages an die aus dieser Richtlinie förderungsfähigen Existenzgründer weiter.

Als Antrag annehmende Stelle fungieren von der KfW akkreditierte Regionalpartner. Die Regionalpartner können von den Bundesländern vorgeschlagen oder direkt durch die KfW für das Gründercoaching Deutschland akkreditiert werden. Auf die mögliche Gewährung der Zuschüsse besteht kein Rechtsanspruch. Die KfW entscheidet auf Basis der Empfehlung eines Regionalpartners im Rahmen der verfügbaren Haushaltsmittel. Bei der Vergabe von Fördermitteln aus dem ESF sind die Chancengleichheit von Frauen und Männern sowie die Nichtdiskriminierung als Querschnittsziele zu beachten. Förderfähig sind Coachingmaßnahmen zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen.

Grundsätzlich antragsberechtigt sind Existenzgründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft (Handel, Handwerk, Industrie, Gast- und Fremdenverkehrsgewerbe, Handelsvertreter und -makler, sonstiges Dienstleistungsgewerbe, Verkehrsgewerbe) und der Freien Berufe in den ersten 5 Jahren nach der Gründung oder der Übernahme eines Unternehmens oder der tätigen Beteiligung an einem Unternehmen. Bei Beteiligungen muss der Existenzgründer über eine ausreichende unternehmerische Entscheidungsfreiheit verfügen. Die Tätigkeit muss auf eine Vollexistenz ausgerichtet sein. Sitz und Geschäftsbetrieb müssen in der Bundesrepublik Deutschland sein.

Von der Förderung grundsätzlich ausgeschlossen sind folgende Coachingleistungen:

- im Vorgründungsbereich;
- die überwiegend Rechts-, Versicherungs- und Steuerfragen zum Inhalt haben;
- die die Ausarbeitung von Verträgen, die Aufstellung von Jahresabschlüssen (Bilanz, Gewinn und Verlustrechnung), Buchführungsarbeiten sowie die Erarbeitung von EDV-Software zum Inhalt haben;
- die überwiegend gutachterliche Stellungnahmen zum Inhalt haben;
- die mit anderen ESF-Mitteln finanziert werden (Kumulierungsverbot).

Nicht antragsberechtigt sind Existenzgründer von Unternehmen:

- die die EU-Definition für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) nicht erfüllen;
- an denen Religionsgemeinschaften oder juristische Personen des öffentlichen Rechts mit Mehrheit beteiligt sind;
- die als Unternehmens- oder Wirtschaftsberater, als Wirtschaftsprüfer, als Steuerberater oder als vereidigte Buchprüfer tätig sind oder tätig werden wollen;
- deren Unternehmenszweck die landwirtschaftliche Primärerzeugung oder die Fischerei und Aquakultur gemäß Artikel 1 der Verordnung (EG) Nr. 1998/2006 ist;
- Entsprechend der Beschränkung der Verordnung (EG) Nr. 1998/2006 können Coachingleistungen für Unternehmen in Schwierigkeiten im Sinne der Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen in Schwierigkeiten nicht im Rahmen dieser Richtlinie gefördert werden.

Der überwiegende Geschäftszweck der Beratung muss auf entgeltliche Gründungs- bzw. Unternehmensberatung gerichtet sein.

Die eingesetzten Berater müssen in der KfW-Beraterbörse gelistet und für das Gründercoaching Deutschland frei geschaltet sein. Der Berater darf nicht in einem abhängigen Arbeitsverhältnis zum beratenen Unternehmen stehen. Von der Förderung ausgeschlossen sind Coachingmaßnahmen, die von juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder von privatrechtlichen Unternehmen, an denen juristische Personen des öffentlichen Rechts mit Mehrheit beteiligt sind, durchgeführt werden.

Dasselbe gilt für Coachingmaßnahmen durch Berater, die für ihre Tätigkeit gegenüber dem geförderten Existenzgründer Zuschüsse aus ESF-Mitteln für denselben Zuwendungszweck erhalten. Die Förderung besteht in der Gewährung eines anteiligen Zuschusses zum Beraterhonorar. Vor Antragstellung ist mit einem bei der KfW akkreditierten Regionalpartner ein persönliches Kontaktgespräch zu führen. Der Antrag wird über den Regionalpartner an die KfW übermittelt.

Die Erteilung einer Zusage durch die KfW hat zur Voraussetzung, dass der Regionalpartner eine Empfehlung für die Durchführung des Gründercoaching Deutschland abgegeben hat. Der Zuschuss wird von der KfW im Rahmen eines privatrechtlichen Vertrags zwischen Existenzgründer und KfW ausgereicht. Mit der Antragstellung erklärt der Existenzgründer sein Einverständnis, in das öffentliche Verzeichnis der Begünstigten aus Strukturfondsmitteln aufgenommen zu werden.

Anträge auf die Gewährung eines Zuschusses zu den Kosten der Coachingmaßnahme sind vor Abschluss eines schriftlichen Coachingvertrages über einen Regionalpartner an die KfW zu richten. Die Auswahl des Beraters aus der KfW-Beraterbörse obliegt dem Antrag stellenden Existenzgründer.

Die Inhalte des Coachings sind in einem schriftlichen Coachingvertrag zu vereinbaren und müssen den Vorgaben der Richtlinien entsprechen. Der Coachingvertrag ist dem Regionalpartner innerhalb von acht Wochen nach Erteilung der Zusage zuzusenden. Der Coachingzeitraum beträgt maximal zwölf Monate ab Erteilung der Zusage durch die KfW. Die Zusage gilt ab dem Datum der Ausstellung als erteilt.

Inhalt des Coachings sowie dessen wesentliche Ergebnisse sind von dem Berater in einem schriftlichen Abschlussbericht wiederzugeben. Der Abschlussbericht ist dem Existenzgründer von dem Berater auszuhändigen.
(Quelle: KfW)

Potenzialberatung

Die Potentialberatung soll Unternehmen und Beschäftigte dabei unterstützen, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung zukunftsorientiert zu sichern und auszubauen. Gefördert wird die beteiligungsorientierte Beratung (= Potentialberatung) kleiner und mittlerer Unternehmen in Nordrhein-Westfalen.

Kundenorientierung, Sicherung der Qualität, Erschließung neuer und zukünftiger Märkte – der Veränderungsdruck auf die Unternehmen wächst. Gerade kleine und mittlere Unternehmen finden im Alltagsgeschäft kaum die Gelegenheit, strategische Entwicklungsprozesse in ihren Betrieben zu planen und einzuleiten. Die Potentialberatung soll Unternehmen und deren Beschäftigte dabei unterstützen. Aufbauend auf der Analyse der Stärken und Schwächen der Unternehmen werden Maßnahmen entwickelt, die zur Modernisierung und damit zur Stärkung der Wettbewerbs- und Beschäftigungsfähigkeit der Unternehmen beitragen.

Seit einigen Jahren bietet das Arbeitsministerium des Landes NRW im Rahmen der Arbeitspolitik mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds die Förderung der „Potentialberatung“ an. Die Potentialberatung soll Unternehmen und Beschäftigte dabei unterstützen, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung zukunftsorientiert zu sichern und auszubauen.

Mit Hilfe externer Beratungskompetenz und unter Beteiligung der Beschäftigten sollen die Potentiale des Unternehmens ermittelt und darauf aufbauend die Umsetzung notwendiger Veränderungsschritte in die Praxis begleitet werden. Unbedingt zu beachten ist, dass für die Umsetzung der Förderung ein notwendiges Beratungsgespräch und eine Bewertung der Vorhaben durch eine Beratungsstelle vorausgesetzt wird.

Mit der „Potentialberatung“ sollen die Betriebe im Beratungsprozess als Ganzes in den Blick genommen, die Beschäftigten in die Analyse betrieblicher Stärken und Schwächen einbezogen sowie an der Erarbeitung und Umsetzung von Handlungsplänen beteiligt werden. Damit sind besondere Anforderungen an das Beratungsverständnis und die Vorgehensweisen verbunden.

Prozessbezogenes Ergebnis der Potentialberatung ist immer ein unter Einbeziehung der Beschäftigten entwickelter verbindlicher betrieblicher Handlungsplan. Die gewünschten bzw. notwendigen Maßnahmen müssen gemäß der zeitlichen Möglichkeiten umgesetzt werden. Eine Potentialberatung beinhaltet:

- Analyse der Stärken und Schwächen des Unternehmens hinsichtlich der mit einer Beratungsstelle für Potentialberatung identifizierten Problem- und Aufgabenstellung nebst Unternehmensstrategie.
- Festlegung von Maßnahmen in einem Handlungsplan

- Entwicklung von Lösungswegen und Handlungszielen sowie deren Verortung im Zusammenhang der Handlungsfelder Arbeitsorganisation, Arbeitszeit, Arbeit und Gesundheit, Personalentwicklung, Qualifizierungsbedarf, Altersstruktur und Fachkräftebedarf.

Förderberechtigt sind Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten als natürliche und juristische Personen des privaten Rechts mit Ausnahme von juristischen Personen des privaten Rechts, an denen Bund, Länder und/oder Gemeinden/Gemeindeverbände zu mehr als 50% beteiligt sind. Die Unternehmen sind älter als 5 Jahre. Auszubildende bleiben bei der Berechnung unberücksichtigt, Teilzeitkräfte – auch geringfügig Beschäftigte – sind anteilig zu berücksichtigen. Sitz und Arbeitsstätte des zu beratenden Unternehmens liegen in Nordrhein-Westfalen (Beratung nur in und für Arbeitsstätten in NRW). Die Beschäftigung mindestens eines vollzeitbeschäftigten sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmers liegt vor. Unternehmen mit ausschließlich geringfügig Beschäftigten und/oder Auszubildenden werden nicht gefördert. Gefördert werden 1 bis maximal 15 Beratungstage. Ein Beratungstag umfasst 8 Std.

Die Beratung hat grundsätzlich mit Beteiligung von Unternehmensvertretern und in der Regel im Unternehmen stattzufinden. Die Aufteilung eines Beratungstages ist zulässig, abrechnungsfähig sind nur ganze Beratungstage. Pro Beratungstag werden 50% der tatsächlichen Kosten, höchstens jedoch 500 EUR erstattet.

Voraussetzung für die Inanspruchnahme einer geförderten Potentialberatung ist die Beratung des Unternehmens durch eine Beratungsstelle für Potentialberatung. Bei dieser Beratung darf sich das Unternehmen nicht durch eine Unternehmensberatung vertreten lassen. Die Beratungsstellen geben mittels eines Beratungsprotokolls gegenüber den Bewilligungsbehörden eine fachliche Stellungnahme zur grundsätzlichen Förderfähigkeit und zum Umfang der Förderung ab.

Bei positiver Stellungnahme (Ausgabe eines Beratungsprotokolls mit Beratungsscheck) kann die Potentialberatung nach dem Tag der Beratung begonnen werden und nach Abschluss der Potentialberatung mit dem als Anlage zum Beratungsprotokoll ausgegebenen Antragsformular bei der Bewilligungsbehörde beantragt werden.

Die Bewilligung und Auszahlung der Förderung erfolgen nach Prüfung des Antrags und der dem Antrag beizufügenden Unterlagen. Bei negativer Stellungnahme (Ausgabe einer Bescheinigung über die erfolgte Beratung) besteht die Möglichkeit der Antragstellung mit einem bei der Bewilligungsbehörde anzufordernden Formular. Die Bewilligung erfolgt nach Prüfung des Antrags. Die Auszahlung erfolgt nach Überprüfung des Verwendungsnachweises.

Quelle: Beratungsstelle für Potenzialberatung G.I.B; Kfw

Glossar

Archimedisches Prinzip:
Die Auftriebskraft eines Körpers z.B. in Wasser ist genauso groß wie die Gewichtskraft des vom Körper verdrängten Mediums.

Balanced Scorecard:
Die Balanced Scorecard ist ein strategisches Führungsinstrument, das neben den bekannten finanziellen Kennzahlen weitere Sichtweisen in die Betrachtung einbezieht, um ein ausgewogeneres Bild der Unternehmenssituation aufzuzeigen. Neben der materiellen Aktiva der Wertschöpfung sind die immateriellen Aktiva von zusätzlicher Bedeutung: Kundenbeziehungen, innovative Produkte und Dienstleistungen, qualitativ hochwertige operative Prozesse sowie Fähigkeiten, Wissen und Motivation der Beschäftigten.

Beaufortskala:
Die Beaufortskala ist eine nach Sir Francis Beaufort (1774 - 1857) benannte 12-teilige Skala zur Klassifikation von Winden nach ihrer Geschwindigkeit. Er war Hydrograf der britischen Admiralität. Windstärke in Bft, Bezeichnung von Windstärke und Seegang: 0 Bft, Windstille, glatte See; 1 Bft, leiser Zug, gekräuselte See; 2 Bft, leichte Brise, leicht schwach bewegte See; 3 Bft, schwache Brise, schwach bewegte See; 4 Bft, mäßige Brise, leicht bewegte See; 5 Bft, frische Brise, mäßig bewegte See; 6 Bft, starker Wind, grobe See; 7 Bft, steifer Wind, sehr grobe See; 8 Bft, stürmischer Wind, mäßig hohe See; 9 Bft, Sturm, hohe See; 10 Bft, schwerer Sturm, sehr hohe See; 11 Bft, orkanartiger Sturm, schwere See; 12 Bft, Orkan, außergewöhnlich schwere See.

Benchmarking:
Das Benchmarking ist ein systematisches Verfahren zum Einschätzen von Aktivitäten und Arbeitsprozessen in einer Organisation oder einer Abteilung im Vergleich zu herausragenden Organisationen oder Abteilungen. Damit soll herausgefunden werden, wie die Leistung verbessert werden kann. Benchmarking wird oft für die Beurteilung von Unternehmen verwendet, oft im Rahmen eines Reengineering-Programms für geschäftliche Prozesse.

Blanke Hans:
Personalisierte Bezeichnung für die Nordsee.

Cash-Cow-Analyse:
Die Cash-Cow-Analyse (BCG-Matrix bzw. Boston-I-Portfolio) ist ein Portfolio für das strategische Management von Unternehmen. Sie wurde von der Boston Consulting Group (BCG) entwickelt und soll den Zusammenhang zwischen dem Produktlebenszyklus und der Kostenerfahrungskurve verdeutlichen. Sie kann in einer Matrix aufgebaut werden und wird grafisch häufig als Streu- oder Blasendiagramm dargestellt. Der Lebensweg eines typischen Produktes verläuft vom Question Mark über Star und Cash Cow zum Poor Dog. Besonders ist hierbei auf den statischen Finanzausgleich zu achten. Die Produkte im Portfolio sollten sich gegenseitig stützen und finanzieren können.

Grundsee:
Eine Grundsee ist eine kurze, steile und überbrechende Wasserwelle, deren Wellental bis auf den Grund reicht.

Havarie:
Unter Havarie versteht man die Betriebskosten der Schifffahrt, Schaden an Schiff und Ladung, der Vorgang der Beschädigung, Verlust eines Schiffes. Die Bedeutungen fächern sich schon seit dem Spätmittelalter auf. Als große Havarie wird die vorsätzliche Beschädigung des Schiffes verstanden, um einen Totalverlust zu vermeiden, etwa das Kappen der Masten oder das Überbordwerfen der Ladung. Unter kleiner Havarie sind alle Schäden durch Sturm, Unglücke usw. zusammengefasst.

Grundsätze ordnungsgemäßer Planung (GoP):
Die GoP enthalten als Leitfaden weitreichende Informationen zu den Planungsthemen Gesetzliche Grundlagen, Analyse, Ziel- und Strategiedefinition, Strategische Planung, Operative Planung sowie die Überwachung aller relevanten Tatbestände.

Hein Janmaat:
Ein Durchschnittsmatrose.

John-Whitmore-Analyse:
Bei der John-Whitmore-Analyse unterscheidet man zwischen Endzielen und Leistungszielen. Ein Endziel ist ein Wunsch wie z.B. „Ich möchte einen Marathon laufen.“ Ein Leistungsziel ist der Weg dorthin: „Ich möchte jeden Morgen 30 Minuten joggen“. Ein Ziel wird so formuliert, dass es den 14 hier aufgelisteten Anforderungen entspricht: SMART [Specific (präzise), Measurable (messbar), Attainable (erreichbar), Realistic (realistisch), Time phased (zeitlich planbar)], PURE [Positively stated (positiv formuliert), Understood (verständlich), Relevant (relevant), Ethical (ethisch korrekt)], CLEAR [Challenging (herausfordernd), Legal (legal), Environmentally Sound (umweltverträglich), Agreed (vereinbart), Recorded (protokolliert)].

Kap Hoornier:
Seeleute, die das Kap Hoorn auf einem Frachtensegler ohne Hilfsmotor bezwungen haben.

Kaventsmann:
Ein Kaventsmann (auch Monsterwelle, Riesenwelle oder Freakwave von engl. freak wave) ist eine außergewöhnlich hohe, meist einzelne ozeanische Wasserwelle. Mit Höhen von über 25 Metern werden solche Monsterwellen etwa doppelt so hoch wie gewöhnliche hohe Wellen auf See. Durch diese enorme Höhe und ihr plötzliches Auftreten stellen Monsterwellen selbst für große Schiffe eine Gefahr dar.

Kundenstrukturanalyse:
Analyse und Kultivierung sinnvoller Beziehungen zu derzeitigen oder potenziellen Abnehmern, um den Umsatz durch die als richtig identifizierten und zufriedengestellten Kunden zu steigern.

Mahlstrom:
Ein Mahlstrom ist ein starker Sog oder Strudel, aus dem man sich nicht mehr befreien kann.

Pierre-Bourdieu-Analyse Typ 1 (Ökonomie-/Kulturkapital-Analyse):
Bei diesem Baustein geht es um die Untersuchung von externen soziologischen Faktoren eines Unternehmens. Die Identifizierung und Hinterfragung der milieuspezifischen Zielgruppen mit ihrem speziellen kulturellen und ökonomischen Konsum, den Vorlieben und Praktiken steht dabei im Vordergrund. Hauptanliegen ist die zielgruppenspezifische Abstimmung und Optimierung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios.

Pierre-Bourdieu-Analyse Typ 2 (Know-how-/Bildungskapital-Analyse):
Bei diesem Baustein geht es um die Untersuchung und Festlegung von internen soziologischen Faktoren eines Unternehmens. Schwerpunktmäßig werden z.B. bei Recruitingverfahren soziologische und kulturelle Gesichtspunkte herangezogen, um bei Bewerbern das berufliche Begabungsprofil im Zusammenhang mit dem so genannten „nicht zertifizierten Know-how“ identifizieren zu können.

Portfolioanalyse:
Analyse des Produkt- und Dienstleistungsportfolios.

SWOT-Analyse:
Die SWOT-Analyse (engl. Akronym für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Gefahren) wird im Bereich der Betriebswirtschaft häufig übersetzt mit „Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken“. SWOT ist ein Werkzeug des strategischen Managements, wird aber auch für formative Evaluationen und Qualitätsentwicklung eingesetzt. Innerhalb des Marketings lässt sich der SWOT-Ansatz z. B. im Bereich der Produktpolitik, insbesondere für die Festlegung des Produktlebenszyklus, einsetzen.

Tsunami:
Ein Tsunami ist eine durch unterseeische Beben, Vulkanausbrüchen und vibrierende Luftmassen erzeugte Flutwelle, die an den Küsten zu gewaltigen Brechern wird und katastrophale Überschwemmungen hervorrufen kann.

Win-Win-Konfliktlösungsmodell:
„Wir scheitern nicht an den Niederlagen, die wir erleiden, sondern an den Auseinandersetzungen, die wir nicht führen“. Die Psychologen sind sich einig, dass Konflikte ausgetragen werden müssen. Die Frage ist nur: wie? Im Prinzip gibt es sechs verschiedene Arten, sich zu verhalten: Flucht, Kampf, aufgeben, aus der Verantwortung ziehen, Kompromiss schließen und Konsens finden. Das Ziel des Win-Win-Konfliktlösungsmodells besteht darin, eine transformierende, gemeinsame Lösung zu entwicklen. Im Gegensatz zu den anderen Verhaltensarten erleben beide Parteien den Konsens als „win-win“-Situation, weil niemand nachgeben muss, sondern beide gemeinsam einen dritten Weg finden.

Urheberrechte, Bildnachweis und Impressum:

Die vorliegende Broschüre ist in all seinen Teilen urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte sind vorbehalten, insbesondere das Recht der Übersetzung, des Vortrags, der Reproduktion, der Vervielfältigung auf fotomechanischem oder anderen Wegen und der Speicherung in elektronischen Medien. Ungeachtet der Sorgfalt, die auf die Erstellung von Text, Abbildungen und Programmen verwendet wurde, können weder die DEGA Unternehmensberatung GmbH noch Autor, Herausgeber oder Übersetzer für mögliche Fehler und deren Folgen eine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung übernehmen. Die in dieser Broschüre wiedergegebenen Fachbegriffe, Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. können auch ohne besondere Kennzeichnung Marken sein und als solche den gesetzlichen Bestimmungen unterliegen.

Die DEGA Unternehmensberatung GmbH hat sich bemüht bzw. bemüht sich laufend, alle Rechte Dritter zu berücksichtigen. Wenn solche Rechte in Einzelfällen übersehen wurden, wird sich unser Unternehmen unverzüglich bemühen, den Fehler zu korrigieren. Ein Großteil der Abbildungen stammt aus dem Bildarchiv von Fotolia. Stand: 12. März 2013

Copyright © 2013 by DEGA Unternehmensberatung GmbH. Developed and designed in Recklinghausen, Germany. All rights reserved. No other part of this brochure may be reproduced in any form or by any electronic or mechanical means including information storage and retrieval systems without permission in writing from the company.

Die maritimen Fachbegriffe entstammen folgendem empfehlenswerten Wörterbuch:
„Seemanns-Sprache, Von Tampen, Pütz und Wanten“, Dietmar Bartz, Verlag Delius Klasing; ISBN 3-7688-1933-6

Die ökonomischen Fachbegriffe entstammen folgenden empfehlenswerten Fachbüchern:
„Campus Management“, Campus Verlag; ISBN 3-593-37068-9
„Kleines Handbuch für strategische Entscheidungen“, Kein & Aber AG; ISBN 3-0369-5529-2

Bildnachweis/Bilder von Fotolia

Haupttitel: Segelschiff2 © danielschoenen >6235965<; **Umschlag Innenseite:** portland head light, maine © Chee-Onn Leong >1337964<; **Seite 4:** Beautiful yacht in San Francisco bay, the city on horizon © Konstantin Sutyagin >3816372<; **Seite 6:** Segelschiff2 © danielschoenen >6235965<; Shipwracked1 © fotocult_at >15511812<; **Seite 7:** (Bild links oben) Kompass Erfolgskurs © Butch >20241883<, (Bild rechts unten) environnement © DX >5048819<; **Seite 8:** (Bild links oben) tempête © DX >5098005<, (Bild rechts unten) voilier bateau régate port mer méditerranée côte d'azur provence © PHOTOPOLITAIN >8172843<; **Seite 9:** Sar-Rettungsboot © Martina Berg >895091<; **Seite 16:** Les Voiles de Saint Tropez © linous >3926798<; **Seite 17:** Hart am Wind © eddy02 >10109931<; **Seite 18:** Steering wheel of a sailing vessel © Frolov Andrey >7673747<; **Seite 19:** A ships telegraph on full speed ahead © Stephan Coburn >3605523<; **Seite 21:** Marina 1 © Wolfgang Jargstorff >3964696<

Impressum

Kontakt:

DEGA

Firma:	DEGA Unternehmensberatung GmbH Denkfabrik für Entrepeneurship, Geschäftsführung und Arbeitswelt
Adresse:	Ortlohstraße 232 45665 Recklinghausen
Telefon:	+49 (2361) 927640
Telefax:	+49 (2361) 927641
E-Mail:	info@degaberatung.de
Web:	www.degaberatung.de

weitere Informationen:

Gesellschafter:	Peter Hennecke, Lutz Ressmann
Geschäftsführung:	Lutz Ressmann
Amtsgericht:	Recklinghausen; HRB 5505
Steuernummer:	Finanzamt Recklinghausen, 340/5710/4384
Ust-IdNr.:	DE 248059231
Redaktion:	Peter Hennecke, Lutz Ressmann, Josef Somogyi
Design & Layout:	Josef Somogyi
Graphiken:	Hauseigene Bilder; Bilderdienst Fotolia

Notizen:

DEGA

Individuelle Kundenwünsche & Motive_Strategieberatung_Finanzberatung_Unternehmensgründung_Unternehmensführung_Finanzen & Controlling_Unternehmensfinanzierung_ Kooperationen & Strategische Allianzen_Unternehmenskauf & -verkauf_(Vor-)Insolvenzberatung_Marktanpassungs-Management_Krisenmanagement, Sanierung & Restrukturierung_ Organisations- & Prozessberatung_Optimierung logistischer Prozesse_Human Resources_Interkulturelle Kompetenzen & Verhandlungsführung_Komplementäre Dienstleistungen mittels Strategischer Partner_Fördermittelrecherche_BPW Beratungsprogramm Wirtschaft_RWP Beratungsförderung_Gründercoaching Deutschland_Potenzialberatung NRW_etc.