nuvo

Wir.
Unternehmen.
Zukunft.

Nr. 5/2020 • 3. Jahrgang • Das ostdeutsche Wirtschaftsmagazin

Erfolgreich durch die Krise

Professor Dr. Holger Wassermann
Nachfolge ist gerade jetzt eine Schlüsselfrage für die Zukunft

Adalbert Kurkowski
TAB Berlin / Potsdam / HVL / PM
Unternehmerboards – Rat und Erfahrung auf Augenhöhe

Dr. Burkhardt Greiff
Präsident des UV BB
Staatliche Unterstützung darf die Marktwirtschaft nicht aushebeln

ISSN 2625-3356

Für Sie wird es einfacher.
Für Ihre Mitarbeiter **einfach besser.**

Die betriebliche Altersvorsorge geht neue Wege – und wir gehen mit! Im Rahmen des neuen Betriebsrentenstärkungsgesetzes haben wir unsere Vorsorgeprodukte für Sie noch besser gemacht. Die neue bAV der SIGNAL IDUNA bietet Ihnen ein umfassendes Leistungspaket, mit neuen passenden Produktlösungen und innovativen Prozessen. Jetzt mehr erfahren unter:

www.die-neue-bav.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

Immer zu Hause, nie Feierabend – das neue Homeoffice-Leben

Corona macht die Arbeit zu Hause zur Pflicht. Die Begeisterung schwindet, Einsamkeit und Verkümmerung der sozialen Kontakte nehmen zu. Sehnsucht nach dem Büro; der kommunikative Austausch mit den netten und weniger netten Kollegen fehlen. Die Grenzen zwischen Privat und Beruflichem verschwimmen. Oder anders formuliert: Mein Home soll nicht mein Office werden! Auch stundenlange Telefonkonferenzen ersetzen nicht den kreativen Streit unter Nutzung von Mimik, Gestik und anderen Zutaten zwischen Kollegen. Aus diesen und weiteren Gründen gehören Maskenverweigerer, Reichsbürger und andere Coronaleugner in die Schranken verwiesen. Die Ausdehnung und das Entstehen neuer Hotspots sollten auch unter Einsatz staatlicher Rechtsmittel verhindert werden. Mit der Ignoranz der Partygänger und Maskenmuffel muss Schluss sein.

Denn es ist noch nicht verschwunden. Es ist noch unter uns. Das Virus. Täglich nehmen die Zahlen zu. Eine zweite Welle wird neue Todesopfer, Beschränkungen und weitere Unternehmen und Familien in Existenznot bringen. Arbeitsplätze, Menschenleben und unser Wohlstand stehen auf dem Spiel. Wir müssen als Unternehmerverband auch aufpassen, dass die über 600 Milliarden Euro Unterstützung die Marktwirtschaft nicht aushebeln und der Staat zunehmend als Unternehmer agiert. Der Staat ist mitten im Wirtschaftsgeschehen, hilft mit Krediten, beteiligt sich an Unternehmen. Er greift massiv in die Wirtschaft ein. Der Bund prüft bei zahlreichen Unternehmen eine Rekapitalisierung durch Beteiligung, Darlehen werden in Milliardenhöhe verteilt. Im Konkursfall zahlt der Steuerzahler als Bürge dafür die Zeche.

Diese finanziellen Hilfen und Kredite werden sich letztlich als Hemmschuh erweisen. Nach der Krise müssten die bezuschussten Firmen mehr einnehmen als sie ausgeben, um die Kredite zurückzuzahlen. Ähnlich wie der Mieter, dem mehrere Monate die Miete bei fehlendem oder reduziertem Einkommen gestundet wird, hat dieser auch kein höheres Einkommen nach der Krise, um die fehlenden Summen auszugleichen. Ab sofort sollte sich der Staat aus der Wirtschaft zurückziehen. Ein Kollaps droht, wenn sich diese Hilfen als Bumerang erweisen und die nächste Krise anklopft.

Dr. Burkhardt Greiff

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, achten Sie noch mehr als sonst auf sich und alle, die Ihnen am Herzen liegen. Mit viel Herz, gutem Gemeinsinn, Sorgsamkeit und mit gemeinsamer Kraft werden wir die Situation meistern und noch näher zusammenwachsen.

Ihr Dr. Burkhardt Greiff,
Präsident Unternehmerverband
Brandenburg-Berlin e.V.

Anzeige

STREITBÖRGER.

PartGmbB | Rechtsanwälte | Steuerberater

Dr. Thorsten Purps
Fachanwalt für Erbrecht

Martin Vogel
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Fachanwalt für Verwaltungsrecht

Dr. Marcus Flinder
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Mediator

Dr. Jochen Lindbach
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Familienrecht
Wirtschaftsmediator

Mathias Matusch
Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht
Fachanwalt für Medizinrecht

Andreas Jurisch
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Andreas Lietzke
Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

Anja Weber
Rechtsanwältin

Jeannine Lorenz
Rechtsanwältin

Jennifer Röhling
Fachanwältin für Familienrecht

Enrico Boelitz
Rechtsanwalt

Theresa Kunke
Rechtsanwältin

Birkenstraße 10 | 14469 Potsdam | Tel.: 0331 27561-0 | Fax: 0331 27561-999
E-Mail: potsdam@streitboerger.de | www.streitboerger.de

Unternehmensnachfolge in Zeiten von Corona

Interview: Michael Schulze spricht mit Prof. Dr. Holger Wassermann

Michael Schulze: Sehr geehrter Herr Professor Wassermann, Sie beschäftigen sich ja sowohl wissenschaftlich als Herausgeber des Nachfolgemonitors als auch ganz praktisch als Berater mit dem Thema Unternehmensnachfolge. In welchem der Felder sehen Sie für sich selbst aktuell die größeren Herausforderungen?

Prof. Dr. Holger Wassermann: Das ist gar keine so leichte Frage, die Sie da stellen, Herr Schulze. Ganz generell ist das Thema Unternehmensnachfolge in Wissenschaft und Praxis kein leichtes. Bevor es den Nachfolgemonitor gab, wussten wir in Deutschland kaum etwas über dieses Thema, da es statt großer empirischer Studien stets nur kleine Umfragen gab. Ganz aktuell steht die Nachfolge an sich und somit auch die Nachfolgeberatung natürlich sehr im Zeichen der Coronakrise.

Damit wären wir gleich beim Thema. Inwiefern beeinflusst die Coronakrise denn aus Ihrer Erfahrung die Unternehmensnachfolgen?

Professor Dr. Holger Wassermann

Die Coronapandemie hat zu wirtschaftlichen Verwerfungen geführt, die wir uns vor zwölf Monaten nicht vorstellen können. Daher betrifft sie mit ihren direkten und indirekten Auswirkungen nicht nur die Menschen, sondern auch die Unternehmen in unserem Land. Lassen Sie mich das gerne ein wenig näher erläutern.

Von Unternehmensnachfolgen sprechen wir ja immer dann, wenn es einen Wechsel in der Position des Unternehmers bzw. der Unternehmerin geben soll. Grundsätzlich kennen wir die drei Formen der familieninternen Nachfolge, der Übernahme durch eine/n Mitarbeiter/in oder den Verkauf an einen Dritten. Bei Unternehmen, die vor Corona bereits den Prozess einer familieninternen Nachfolge begonnen hatten, konnte man in den letzten Monaten häufig eine Beschleunigung des Prozesses und eine Verstärkung der Anstrengungen beobachten. Die Beteiligten hatten sich ja bereits zuvor gefunden und grundsätzlich verständigt, sie sind zudem durch die gemeinsame Geschichte verbunden.

Die Coronakrise als äußere Bedrohung lässt vielfach Familien zusammenrücken. Im Kontext der Nachfolge war Corona somit eine Art von Beschleuniger, der den Übergebenden dabei geholfen hat, die Verantwortung nun doch an die nächste Generation zu übertragen – ehe es vielleicht zu spät ist. Für die Übernehmenden hat sich eine Situation ergeben, in der sie zeigen konnten, dass sie die Firma auch durch schwierige Zeiten führen können. Auch die regemäßig größere Affinität der Übernehmenden zu digitalen Lösungen hat in Zeiten von Homeoffice und Web-Meetings den Übergebenden vielfach deutlich gemacht, dass spätestens jetzt ein guter Zeitpunkt für die Übergabe des Staffelstabs ist.

Das bedeutet, dass die Coronakrise so wie an vielen Stellen auch hier als Katalysator wirkt?

Dem würde ich mich anschließen. Den familieninternen Nachfolgen hat sie geholfen, die Vorteile und Stärken dieser Form der Fortführung von Unternehmen wiederzuentdecken. Zugleich hat sie die Schwächen der anderen Formen betont.

Worin sehen Sie die Schwächen bei Nachfolgen durch Mitarbeiter und Externe?

Diese beiden Formen der Nachfolgen gehen eigentlich fast immer mit einer entgeltlichen Übertragung der Unternehmensanteile einher, während bei familieninternen Nachfolgen häufiger auch Gestaltungen über Schenkungen oder Rentenzahlungen zu beobachten sind.

Wird die Firma aber verkauft, muss der Erwerbende einen Kaufpreis zahlen und finanzieren. Je nach Unternehmensgröße handelt es sich dabei nicht selten um erhebliche finanzielle Verpflichtungen, die

niemand leichtfertig eingeht. Die Kaufpreise orientieren sich zumeist an dem Wert der Unternehmen – mal mehr, mal weniger. Aber unabhängig davon, mit welcher Methode die Übernehmenden den Wert der Firma, die sie erwerben möchten, ermitteln – letztendlich kaufen Sie die zukünftigen Gewinne.

Und hier schlägt die Coronakrise zu: Gerade im ersten Halbjahr hatten wir alle kaum eine Vorstellung davon, wie lange die Krise dauern wird, und wie sich die Wirtschaft in unserem Lande verändern würde. Bei so einer ungewissen Zukunft steigt jedoch das Risiko einer Fehlinvestition für einen Käufer stark an, so dass er entweder nur noch bereit sein wird, zu einem viel niedrigeren Preis zu kaufen, oder gar nicht. Und genau das war auch zu beobachten. Noch im Mai haben die Bürgschaftsbanken einen Rückgang der Nachfolgeprojekte um 20% beobachtet, und das, obwohl der starke Monat Januar in den Werten enthalten und von Corona noch unbeeinflusst war.

Sie sagen, im Mai war ein drastischer Einbruch bei den Nachfolgen zu sehen. Wie sieht es denn aktuell aus?

Ende August gab es nur noch ein Minus von 5% im Vergleich zum Vorjahr, die Situation hat sich also wieder deutlich entspannt. Es muss aber angemerkt werden, dass das natürlich nicht für alle Branchen, Regionen und Größenklassen gleichermaßen gilt.

Bei welchen Branchen zeigen sich denn die Probleme besonders deutlich?

Es wird Sie sicherlich nicht sehr überraschen, wenn ich Ihnen sage, dass es sich natürlich um die Branchen handelt, denen es aktuell durch die Einschränkungen in der Coronakrise auch schlecht geht, wie Reisebüros, Einzelhandel (außer Lebensmittel-Einzelhandel), Unternehmen der Unterhaltungs- und Veranstaltungsbranchen, um nur einige zu nennen. Wer kauft schließlich ein Unternehmen, das keinen oder kaum Umsatz macht und vielleicht/wahrscheinlich bald pleite ist?

Wie groß sehen Sie die Insolvenzgefahr für die Unternehmen? Gibt es nicht genügend Hilfsangebote, z.B. die Coronakredite der KfW?

Groß. Die Coronakredite sind eine fabelhafte Sache, um Liquiditätsengpässe zu überbrücken, vielleicht kommen wir darauf auch gleich noch einmal zurück. Das Problem ist aber doch, dass Kredite selbstverständlich irgendwann auch wieder zurückgezahlt werden müssen. Damit helfen diese Angebote nur solchen Unternehmen, die optimistisch in die Zukunft schauen können. Gastronomie und Dienstleister können den entgangenen Umsatz nicht nachholen, und wenn zuvor die Umsatzrendite schon gering war, wird sie auch nicht ausreichen, um den Coronakredit zu tilgen.

Aber unser Thema ist hier ja die Nachfolge, und auch da gibt es einen Haken bei den Coronakrediten – viele Unternehmer/innen, die eigentlich in diesem oder im nächsten Jahr alters- oder sogar gesundheitsbedingt ihre Firma übergeben wollten, fragen sich, wann sie denn diesen Kredit zurückzahlen sollen. Nehmen Sie ihn auf, erhöht das den Verschuldungsgrad des Unternehmens und reduziert den ohnehin oft niedrigen Kaufpreis, oder die Kreditlast verhindert, dass sich überhaupt ein/e Nachfolger/in für den Betrieb findet.

Sie haben angedeutet, dass die Coronakredite aber auch hilfreich sein können, oder habe ich Sie da falsch verstanden?

Nein, Herr Schulze, da liegen Sie ganz richtig. Die Coronakredite können für unseren Mittelstand in der aktuell schwierigen Lage an der „Nachfolgefront" durchaus sehr hilfreich sein – allerdings nicht auf Seiten der Verkäufer, sondern der Käufer! Und um noch genauer zu sein, sie sind eine Chance für strategische Käufer, also für Unternehmen, die andere Unternehmen erwerben wollen, um bspw. ihren Mitarbeiter- oder Kundenstamm zu erweitern, um ihr Vertriebsgebiet zu erweitern, ihre Angebotspalette zu verbreitern oder ihren Teil der Wertschöpfungskette auszubauen.

Können Sie das noch etwas genauer ausführen?

Die KfW bietet Coronakredite mit 90% Haftungsfreistellung an in Höhe des halben Vorjahresumsatzes oder der doppelten Bruttolohnsumme aus 2019. Mit einer Hinterlegung der restlichen 10% bei der Geschäftsbank als Sicherheit lassen sich zudem die besten Konditionen sichern. Dieser Kredit ist von der KfW explizit für die Durchführung von Investitionen vorgesehen und lässt sich bei vielen Banken direkt als Eigenanteil für die Finanzierung eines Unternehmenskaufs einsetzen. Wenn Sie hier wiederum von einem Eigenanteil von 10% ausgehen, lässt sich aus der Hinterlegung von z.B. 100 TEUR aktuell ein Budget von 10 Mio. EUR für den Erwerb von Unternehmen erzeugen. Damit lässt sich schon etwas anfangen.

Es gilt also „Wer hat, dem wird gegeben"?

Ganz recht, den Unternehmern und Unternehmerinnen in den Branchen, die Corona bisher gut überstanden oder sogar davon profitiert haben, kommt momentan deshalb aus meiner Sicht auch eine besondere Bedeutung bei dem Erhalt des deutschen Mittelstands zu. Mit INTAGUS unterstützen wir deshalb Mandanten gezielt dabei, als sogenannte „Weiße Ritter" anderen Unternehmern und Unternehmerinnen in dieser schwierigen Lage zu helfen und so Arbeitsplätze und Infrastruktur zu erhalten.

Wenn Sie Arbeitsplätze sagen, dann klingt das danach, dass erfolgreich durchgeführte Nachfolgen nicht nur im Interesse der Übergebenden sind.

Absolut richtig, Herr Schulze. Wie wir auch gerade im Nachfolgemonitor 2020 gezeigt haben, haben Nachfolgen auch viel mit Nachhaltigkeit zu tun. Speziell die soziale Nachhaltigkeit lässt sich gut nachvollziehen, stehen doch hier die Stakeholder im Mittelpunkt der Betrachtung. Bestehende Arbeitsplätze werden erhalten, Gewinne als bestehende Besteuerungspotenziale fallen nicht weg. Nachfolgen sind daher nicht nur im Interesse der Übergebenden, sondern mindestens ebenso wichtig für die Mitarbeiter/innen und die Kommunen. Gerade in Brandenburg gibt es viele sehr kleine Gemeinden, in denen jede Firma, die wegen fehlender Nachfolge schließen muss, eine riesige Lücke reißt und den Ort für junge Familien noch weniger attraktiv erscheinen lässt.

Herr Wassermann, ich danke Ihnen für das Interview!

Ich bedanke mich!

Zum Interviewpartner:
Prof. Dr. Holger Wassermann ist geschäftsführender Gesellschafter der auf Unternehmensnachfolgen spezialisierten Unternehmensberatung INTAGUS sowie wissenschaftlicher Leiter des KCE KompetenzCentrum für Entrepreneurship & Mittelstand der FOM Hochschule. Er ist Herausgeber des Nachfolgemonitors, eines Kooperationsprojekts des Verbands Deutscher Bürgschaftsbanken, Creditreform Rating und dem KCE.

Thema beim Ostdeutschen Unternehmertag am 9. Dezember: Wie Unternehmen trotz Fachkräftemangel Mitarbeiter finden

Trotz Corona bleibt der Fachkräftemangel eines der drängendsten Probleme für den Mittelstand. Das Kompetenzzentrum für Fachkräftesicherung (KOFA) hat untersucht, wie stark Unternehmen von Fachkräfteengpässen betroffen sind und wie Unternehmen mit diesen umgehen. Obwohl neun von zehn Unternehmen den Fachkräftemangel bereits spüren, betreiben lediglich 43 Prozent der Firmen eine langfristige Personalplanung. Vorausschauende Annahmen über Personalengpässe, Talentbedarf, Fluktuation und Pensionierungen werden aktuell nur von einer Minderheit der Unternehmen getroffen.

Diese Situation steht am 9. Dezember 2020 auf dem Ostdeutschen Unternehmertag im Kongresshotel am Templiner See in Potsdam im Fokus. Das Thema lautet: **Fachkräftemangel – Auswege aus einem absehbaren Dilemma. Wie ostdeutsche Unternehmen ihren Arbeitskräftebedarf decken und Mitarbeiter binden können.**

Zum Praxisforum der ostdeutschen Wirtschaft werden 200 Teilnehmer erwartet. Der Ostdeutsche Unternehmertag bietet themen- und länderübergreifend den mittelständischen Unternehmen, der Wissenschaft und der Politik eine gemeinsame Plattform. Sie soll die Herausforderungen und Perspektiven des ostdeutschen Wirtschaftsraumes diskutieren und praxisnah Zukunftsthemen voranbringen. Der Ostdeutsche Unternehmertag 2020 wird vom Unternehmerverband Brandenburg-Berlin gemeinsam mit dem Innovationsforum Ost, medianet, dem Netzwerk der Mittelstandsberater IBWF, dem Verband der Digitalwirtschaft SIBB und dem Handwerkskammertag Land Brandenburg orga nisiert.

Leading Partner sind die Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB), die IKK classic und die SIGNAL IDUNA Gruppe. Schirmherr der Veranstaltung ist das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (angefragt).

Das aktuelle Programm finden Sie auf www.ostdeutscher-unternehmertag.de/programm.

Als Redner werden u.a. erwartet:

D. Woidke

D. Werner

L. Gebers

J. Steinbach

- Dr. Dietmar Woidke, Ministerpräsident des Landes Brandenburg
- Dirk Werner, Leiter Kompetenzfeld Berufliche Qualifizierung und Fachkräfte (KOFA) am Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V. (IW)
- Leonie Gebers, Staatssekretärin im Bundesministerium für Arbeit & Soziales
- Prof. Dr.-Ing. Jörg Steinbach, Minister für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg
- Christian Breckwoldt, Organisationsdirektor der SIGNAL IDUNA Gruppe
- Frank Hippler, Vorstandsvorsitzender der IKK classic

(Programmänderungen vorbehalten)

Die Leading-Partner des Ostdeutschen Unternehmertags 2020:

SIGNAL IDUNA · Investitionsbank des Landes Brandenburg ILB · IKK classic

Partner des Ostdeutschen Unternehmertags 2020:

INDUSTRIE PARK 4.0 Eichspitze Ludwigsfelde · ipg Infrastruktur- und Projektentwicklungsgesellschaft mbH · STEP Stadtwerke Potsdam

Die Aussteller des Ostdeutschen Unternehmertags 2020:

B2Digital – Digitalisierung einfach gemacht · dahme innovation · Ausbildungsverbund Teltow e.V. · Bundesagentur für Arbeit Regionaldirektion Berlin-Brandenburg · UVBB · IBWF Das Netzwerk für Mittelstandsberater · ibbf Institut für betriebliche Bildungsforschung · POTSDAM · Wirtschaftsförderung Brandenburg | WFBB · ROLLS ROYCE · POTSDAM SCIENCE PARK · RHENUS LOGISTICS · WISAG · WIRTSCHAFTS REGION LAUSITZ · Postbank

Erfolg ist einfach.

Wenn man einen Immobilienpartner hat, der von Anfang bis Eigentum an alles denkt.

Vermittlung, Finanzierung und Versicherung von Privat und Gewerbeimmobilien.

mbs.de

Wenn's um Geld geht

Mittelbrandenburgische Sparkasse

Globaler Kulturwandel durch Corona? (Teil 2)

„Tod oder Upload"? ist die Frage in der Serie „Upload" auf „Amazon Prime", welche dort Menschen am Ende ihres Lebens gestellt wird („Der Spiegel", Nr. 36, S. 64). Antwortet man „Upload", wird das Bewusstsein des Menschen in einer „wunderbaren Welt" hochgeladen und damit seine „Unsterblichkeit" realisiert…

Ohne Zweifel berührt das Sujet dieser Serie eine unseren gesellschaftlichen Diskurs bewegende Frage: Können wir tatsächlich bald sämtliche Konflikte (sogar den Tod) mit Technologie „lösen"? Und, wenn ja: Ist das „absolut cool", wie Investor Frank Thelen jüngst im Spiegel-Interview jubelte, oder „verkommen" wir dabei nicht zu von Algorithmen und Technologien fremdbestimmten „Haustieren", wie Philosoph R. D. Precht, Antagonist von Thelen im zitierten Spiegelgespräch, es formulierte?

Ganz unbegründet sind solche Ängste nicht, betrachtet man die technologische Entwicklung aus sozialgeschichtlicher Perspektive, etwa von 1950 bis heute. Vereinfacht gesagt, ist diese Geschichte geprägt durch den Paradigmenwechsel von „Maschinen sind dazu da, um dem Menschen zu dienen" (Auto, TV, Flugzeug, Video usw.) zum heutigen Bestreben des Menschen, Maschinen bestmöglich zu entsprechen (Apps, Algorithmen, Modetrends usw.), will er beachtet und nicht als defizitär eingestuft werden.

Doch wie kam es zu diesem sukzessiven „Kontroll-Verlust"? Bernd B. Schmidt beschreibt in „Die Macht der Bilder" (Aachen, 2002), den Zusammenhang zwischen den Umbrüchen in der sozialen Kommunikation und der Entwicklungsgeschichte technischer Medien (S. 87 ff.). Demzufolge ist zu jeder Geschichts-Epoche ein bestimmtes kollektives „Symbol-Verhalten" vordergründig „Trend", das in der Folge „Technik" hervorbringt, die zu diesem Trend passt – und selbst den Ausgangspunkt für ein „neues" kollektives „Symbol-Verhalten" bildet!

Wenn also in der bleiernen Nachkriegszeit der kollektive Wunsch nach Mobilität aufkommt, ist der anschließende Siegeszug des „VW" nur folgerichtig, denn er entspricht komplett dem Trend der Zeit nach Bewegung. Und bringt seinerseits einen neuen Trend hervor: Den Wunsch nach einzigartigen Bewegungen, nach Individualität!

Der Bruch mit den damaligen, bürgerlichen Rhythmen durch „schlagende Beat-Rhythmen" erfüllte diese Sehnsucht nach Individualität ebenso wie der in den 1960er Jahren als Massenmedium aufkommende TV-Apparat. Der TV „bewegte" die Leute durch Spielfilme, Serien, Abendshows emotional stark (häufig mehr, als reale Beziehungen), die kollektive Psyche liebte es, auf diese Art „massiert" zu werden, wie M. McLuhan in „Die magischen Kanäle" (Wien 1968, S.13 ff.) eindrücklich beschreibt.

Dass ausgerechnet am Weihnachtsfest (1965), dem Fest der Liebe, beide oben beschriebenen Entwicklungslinien in der weltweiten TV-Übertragung eines „Beatles"-Konzertes („All you need is Love") kulminierten, ist weit mehr als eine Ironie der Geschichte: Es ist der Umschlagpunkt des Paradigmenwechsels von „Maschine dient Mensch" zu „Mensch dient Maschine"! Denn die Menschen sind es, die sich am Heiligen Abend massenhaft nach der Sendezeit des Konzertes (20.00 Uhr) richten und vor der „Kiste" versammeln, nicht umgekehrt! Den emotionalen Höhepunkt des wichtigsten Tages im Jahr stellt nicht die Bescherung in der Familie dar, sondern ein TV-Ereignis! (vgl. J. Meyrowitz: „Die Fernsehgesellschaft", Basel 1987).

Dass ein TV-Ereignis emotional so stark wirken kann, brachte die Gewissheit, dass man als TV-Rezipient per Knopfdruck in die Welt seiner Bedürfnisse, geheimen Wünsche usw. „abtauchen" kann. Der Zuschauer kann jederzeit jene Welt einschalten, die dem eigenen Befinden, der eigenen Gefühlslage entgegenkommt. Das somit allzeit mögliche Ausweichen aus realen Situationen, das Umschalten auf eine „Wunsch-Welt" wird zum „Symbol-Verhalten" dieser kulturellen Wandlungsphase der späten 1960er und 1970er Jahre (vgl. Schmidt 2002, S.100 ff.).

Diese Tendenz, reale Konflikte und Bedürfnisse lieber digital statt analog zu regeln, verselbständigt sich, ausgehend von der „Fernsehgesellschaft", in der weiteren kulturellen Entwicklung, von der „Erlebnis-Gesellschaft" (Gerhard Schulze), der „Kindlichen Gesellschaft" (Robert Bly) zur aktuellen „Simulationsgesellschaft" (Bernd B. Schmidt) zunehmend. Dabei kann man beobachten, wie permanent neue Technologien auf den Markt kommen, die unsere Sehnsüchte, Wünsche immer präziser, komfortabler erfüllen (PC, Internet, Handy, 3D-Technik usw.).

Roman Auchter, Geschäftsführer von vita regulativ

Ob dies in einer nächsten Phase des kulturellen Wandlungs-Prozesses die immer stärkere Angleichung des Menschen an die „Maschine" zur Folge hat, wird die Zeit zeigen! Ethisch verantwortlicher erscheint es ohnehin, immer aufs Neue bewusst zu entscheiden, welche Bedürfnisse, Themen usw. besser digital bzw. analog reguliert werden können – um damit aktiv-gestaltend unsere „Art" zu erhalten…

Lesen Sie im nächsten Teil mehr über die mögliche Bedeutung von „KI" innerhalb des kulturellen Wandlungs-Prozesses.

Zum Autor: Roman Auchter ist Geschäftsführer von „vita regulativ". Sie erreichen ihn über www.vita-regulativ.de bzw. unter 0176 64215630.

OSTDEUTSCHES
ENERGIEFORUM

Wir danken den Sponsoren und Partnern für die Unterstützung des 9. Ostdeutschen Energieforums!

Einen Rückblick zur Veranstaltung am 13./14. Okober 2020 in Leipzig erhalten Sie unter:

www.ostdeutsches-energieforum.de

Leading Partner 2020

envia M

LEAG

Leipziger Stadtwerke

VNG

Haben Unternehmensberater ausgedient? Immer mehr Firmenlenker setzen auf „Boards“

Jeder Unternehmer trifft wichtige Entscheidungen und muss dafür Sorge tragen, dass seine Wünsche ihn nicht fehlleiten – denn dies könnte schwerwiegende Folgen haben. Es ist daher üblich, externe Berater hinzuzuziehen. Mehr als eintausend Firmenlenker in Deutschland gehen neue Wege: Sie suchen Rat und Hilfe bei anderen Unternehmern, die in regelmäßigen Treffen – den sogenannten Boards – zusammenkommen.

Doch was macht deren Reiz aus? Eine Umfrage von The Alternative Board (TAB) unter Teilnehmern von Unternehmerboards hat ergeben, dass sie den Austausch auf Augenhöhe (86 Prozent) sowie den Erfahrungsschatz von Unternehmern aus unterschiedlichen Branchen (76 Prozent) schätzen. Die Lösungen für Probleme empfinden sie als vielschichtig und facettenreich (63 Prozent) – im Gegensatz zur herkömmlichen Unternehmensberatung, die oft einem bestimmten Schema folgt.

Vielfältige Kompetenzerweiterung – neutraler Schulterblick

81 Prozent der Befragten sind der Ansicht, dass der Rat ihrer „Unternehmerkollegen“ sie zu besseren Managern macht. Weitere 95 Prozent fühlen sich kompetenter in Fragen der Kommunikation und bei Konflikten. Jeder Dritte freut sich zudem über die neuen Kontakte sowie den Ausbau des eigenen Netzwerks. Und ganz nebenbei: 39 Prozent finden Gefallen und Freude daran, anderen Unternehmern mit ihrer Erfahrung helfen zu können.

„Zusammen mit anderen Unternehmern werden in vertraulicher Umgebung strategische und operative Fragen besprochen, um den eigenen Betrieb weiterzuentwickeln. So können Mittelständler einem kleinen Beirat beitreten, der sie unabhängig und regelmäßig auf Augenhöhe berät“, erläutert Adalbert Kurkowski die Idee. Kurkowski, der ein TAB-Unternehmerboard mit Unternehmerinnen und Unternehmern aus Berlin und Potsdam moderiert, blickt auf mehr als 30 Jahre Erfahrung in Fach- und Führungsrollen im Mittelstandsgeschäft einer deutschen Grossbank und Berliner Regionalbank zurück.

Geschäftsführer Adalbert Kurkowski

Die regionale Wirtschaft profitiert – alle Themen kommen auf den Tisch

Adalbert Kurkowski fasziniert, welche Kraft die Teilnehmer jedes Mal aus ihren Meetings schöpfen: „Die Boards fungieren wie ein Challenge-Netzwerk. Hier stoßen Unternehmer auf Gleichgesinnte, die sie konstruktiv herausfordern, die ihnen Dinge sagen, die sie nicht hören wollen, aber hören müssen – und sie gerade dadurch voranbringen. Das kann gerade in der jetzigen Zeit überlebenswichtig sein.“ Für Stringenz in den Besprechungen sorgt Kurkowski als Moderator. Er bereitet mit jedem Firmenlenker ein aktuell wichtiges Thema vor, damit es effizient besprochen werden kann. Aktuell stehen zum Teil sehr grundsätzliche Fragen im Vordergrund: die Neuausrichtung des Unternehmens, die Entwicklung neuer Geschäftsfelder oder die Restrukturierung. Es geht aber auch um operative Fragen des Vertriebs, des Personals u.v.m. Genauso sind es persönliche Themen wie „Mut und Zuversicht behalten“, die vertraulich zur Sprache kommen.

„Als ehemaliger Firmenkundenbetreuer und Risikomanager meiner Kunden im Bankgeschäft und auch in der Wahrnehmung meiner Eltern im familieneigenen Unternehmen habe ich beobachtet, dass diese Betriebe im Gegensatz zu Großunternehmen oft keine definierten Beraterkreise haben, aber vom systematischen Austausch mit anderen UnternehmerInnen sehr profitieren würden“, erläutert Adalbert Kurkowski von TAB Berlin-Brandenburg. „Regelmäßige Treffen im jeweiligen Unternehmerboard in Verbindung mit persönlichen Coachings auf Basis der TAB-Methodik eröffnen Unternehmern neue Perspektiven und verbessern die Fähigkeit, sich strategisch weiterzuentwickeln und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.“ erläutert Adalbert Kurkowski von TAB Berlin-Brandenburg.

Alternatives Beratungskonzept findet immer mehr Anklang

Die Idee einer „Beratung auf Augenhöhe“ entstand vor Jahrzehnten in den USA und kam 2013 nach Deutschland. Die Idee von TAB ist ebenso einfach wie logisch: Niemand kann die Sorgen und Nöte eines Unternehmers besser verstehen, als ein anderer Unternehmer.

Die Kombination aus Unternehmerboards und Unternehmer-Coaching steht jetzt auch Inhabern und Geschäftsführern kleinerer und mittelständischer Unternehmen in ganz Berlin, Potsdam sowie den Landkreisen Havelland und Potsdam-Mittelmark zur Verfügung. Seit 2013 haben Unternehmerboards in Deutschland eine rasante Verbreitung gefunden. Aktuell sind es über 150 Unternehmerboards in knapp 100 Städten und Regionen mit mehr als eintausend Unternehmern. In Ostdeutschland ist TAB in der Metropolregion Berlin-Brandenburg sowie vor allem im Großraum Dresden und Chemnitz präsent.

Kontakt:
Adalbert Kurkowski
Inhaber/Geschäftsführer TAB Berlin / Potsdam / Havelland / Mittelmark
The Alternative Board Deutschland®
Mörchinger Straße 132
14169 Berlin
Tel.: 030 64 82 25 10
Behlertstraße 3A/Haus B2,
14467 Potsdam
Tel.: 0331 235 21 30
Mobil: 0160 5922405
www.tabdeutschland.de
www.tabdeutschland.de/adalbert-kurkowski

Christliche Kliniken Potsdam: Verantwortungsvolle Patientenversorgung in Corona-Zeiten

Patientinnen und Patienten müssen keine Sorge haben, wenn sie sich für eines der Häuser der Christlichen Kliniken Potsdam entschieden haben.

Bringt der Herbst die 2. Welle? Wenn ja, wie stark wird sie sein? Und wie gehen wir mit der in der kühleren Jahreszeit zusätzlich einsetzenden Grippe, der einfachen Erkältung und anderen COVID-19 ähnelnden symptomatischen Erkrankungen um? Momentan ist es völlig unklar, worauf wir uns einstellen müssen. Klar ist aber: Wir müssen uns vorbereiten und uns schützen.

Die Christlichen Kliniken Potsdam befinden sich derzeit in einer Phase des vorsichtigen Übergangs zurück in den Regelbetrieb. Die Verbundhäuser Alexianer St. Josefs-Krankenhaus, Oberlinklinik und Evangelisches Zentrum für Altersmedizin gehörten zu den Einrichtungen, die innerhalb einer Hotspotregion alle Ressourcen zum Kampf gegen das Coronavirus aufbrachten und auch nutzen mussten.

Seit August 2020 kehren alle drei Häuser zum Regelbetrieb unter Pandemiebedingungen zurück. Die notwendigen Hygiene- und Abstandsregelungen haben weiterhin Bestand, alle Mitarbeitenden auf den Stationen und in den Bereichen arbeiten weiterhin mit FFP2-Mund-Nasen-Schutz.

Christliche Kliniken Potsdam

Ärzte und Pflegende haben in den vergangenen Monaten viel über Krankenhausversorgung unter Pandemiebedingungen gelernt. Sie sind bei allen vorhandenen Sicherheitsmaßnahmen unglaublich aufmerksam. Kritische Situationen werden genauestens zurückverfolgt, um bestehende Maßnahmen immer besser anzupassen.

Während das Virus mit der ersten Welle in die Bevölkerung eingedrungen ist, wird es sich mit der zweiten Welle aus der Bevölkerung heraus verbreiten. Denn in der Zwischenzeit hat es sich immer gleichmäßiger verteilt.

Wir müssen daher alle höchst aufmerksam sein und uns gegenseitig schützen! Es geht um Patientensicherheit und die Gesundheit, auch für jeden einzelnen Mitarbeitenden den Kliniken. Die Patientinnen und Patienten in Potsdam und der Region können sich jederzeit auf eine gute Versorgung verlassen.

Kontakt:
Christliche Kliniken Potsdam
Tel.: (0331) 9682 2000
info@christliche-kliniken-potsdam.de
www.christliche-kliniken-potsdam.de

Coronabedingte Beförderungs- und Ablieferungshindernisse

Die Verbreitung des Corona-Virus und damit einhergehende Beschränkungen beeinflussen auch die Transportbranche.

Einerseits ist ein Anstieg der Kündigungsrate durch die Absender zu verzeichnen – sei es da Veranstaltungen ausfallen, da das zu transportierende Gut mangels Rohstoffzulieferung nicht hergestellt werden kann oder die Empfänger die zugrunde liegenden Verträge mit den Absendern beenden. Hierfür steht dem Absender ein jederzeitiges Kündigungsrecht gemäß § 415 HGB zur Seite. Es ist jedoch zu beachten, dass der Frachtführer im Kündigungsfall entweder die vereinbarte Fracht zuzüglich Standgeld und Aufwendungen abzüglich ersparter bzw. böswillig nicht ersparter Aufwendungen oder jedenfalls 1/3 der Fracht - als sog. Fautfracht – vom Absender verlangen kann. Diese Zahlungsverpflichtung des Absenders entfällt nur dann, wenn der Grund für die Kündigung im Risikobereich des Frachtführers liegt. Hiervon kann bei den oben aufgeführten Szenarien nicht ausgegangen werden.

Indes können die Gründe für die Vertragskündigung im Falle Corona-bedingter Beschränkungen auch nicht allein im Risikobereich des Absenders zu verorten sein, so wenn die Durchführung des Transportes gänzlich unmöglich ist. Der Gesetzgeber hat den Fall, dass das Risiko weder aus der Frachtführer-, noch der Absendersphäre stammt, nicht geregelt. Hier dürfte es umso mehr auf den jeweiligen Einzelfall ankommen. Eine gerichtliche Klärung dieser Frage liegt bislang nicht vor.

Andererseits können vereinbarte Lieferfristen durch die Frachtführer aufgrund von Beförderungs- und Ablieferungshindernissen nicht eingehalten werden. Verspätet sich Corona-bedingt die Ablieferung, hat dies zwar keine unmittelbare Auswirkung auf die Höhe der vom Absender an den Frachtführer zu leistenden Fracht. Dies begründet jedoch eine Haftung des Frachtführers.

So haftet er dem Grunde nach für jede - auch unerhebliche – Überschreitung der Lieferfrist. Etwas anderes kann nur im Einzelfall gelten, wenn der Schadenseintritt unvermeidbar war. Dies wäre nur dann zu bejahen, wenn der Frachtführer die Lieferfristüberschreitung auch bei Anwendung größter Sorgfalt nicht hätte vermeiden und ihre Folgen nicht hätte abwenden können. Zu Beginn der Corona-Krise konnte dies noch vermehrt angenommen werden. Mittlerweile dürften die Hürden hierfür höher sein, da die Auswirkungen und mögliche Beschränkungen bekannt sind.

Jeannine Lorenz
Rechtsanwältin
Streitbörger PartGmbB
www.streitboerger.de

Anzeige

Als Unternehmer stehen Sie täglich Herausforderungen gegenüber – kleinen wie großen.

Als TAB-Mitglied profitieren Sie von der Erfahrung und vom Wissen anderer Unternehmer. Für bessere Entscheidungen, die Ihr Unternehmen nach vorne bringen.

30 JAHRE TAB THE ALTERNATIVE BOARD

Unternehmer teilen ihr Wissen. Für richtige Entscheidungen.

Warum TAB?
Bei The Alternative Board – kurz TAB – gilt: Unternehmer teilen ihr Wissen. Seit 1990 ist es unsere Leidenschaft, gemeinsam Unternehmern dabei zu helfen, ihre persönlichen und beruflichen Visionen zu verwirklichen.

Wohin wir wollen.
Das Ziel unserer Mitglieder ist es, ihr Unternehmen weiter voranzubringen: Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, Profitabilität und Wert zu steigern, die persönliche Zeit zu optimieren, um die eigene Lebensqualität zu verbessern.

Was wir tun.
Unter der Leitung eines Moderators besprechen wir monatlich vertraulich auf Augenhöhe unsere persönlichen Themen und erteilen uns gegenseitig wettbewerbsfrei Unternehmer-Rat. Ohne dabei ein Eigeninteresse zu verfolgen. Die Mitglieder selbst sind Gastgeber der regionalen Unternehmerkreise. Der Moderator steht jedem Mitglied zusätzlich monatlich als strategisch-beratender Coach persönlich zur Verfügung. Mitglieder erhalten zudem Zugang zum weltweiten TAB Unternehmer-Netzwerk.

In einem Board Meeting kommen sechs wesentliche Punkte am häufigsten zur Sprache:

- ***Marketing und Sales***
- ***Unternehmensentwicklung***
- ***Führung & Personalfragen***
- ***Work-Life-Balance***
- ***Konfliktmanagement***
- ***Nachfolgersuche und -vorbereitung***

Adalbert Kurkowski

Mitglieder des Unternehmerverbandes UVBB sind eingeladen, *an den monatlich stattfindenden Unternehmerkreis-Sitzungen als Gast teilzunehmen.*

Außerdem steht es Mitgliedern des Unternehmerverbandes UVBB frei, eine TAB spezifische Unternehmensdiagnose zu testen und Optimierungspotenziale zu identifizieren.

JETZT ANMELDEN

The Alternative Board
Region Berlin West / Potsdam / Havelland
Adalbert Kurkowski
Behlertstraße 3A/Haus B2, D-14467 Potsdam
Festnetz 0331 235 21 30
Mobil +49 160 5922405
Bürozeiten Potsdam:
Montag bis Donnerstag 8 bis 18 Uhr
Freitag bis 17 Uhr
akurkowski@tabdeutschland.de
www.tabdeutschland.de/adalbert-kurkowski

Mikroorganismen trainieren für mehr Abwasser in Schwarze Pumpe

Der Industriepark Schwarze Pumpe (ISP) ist mit über 125 Unternehmen und mehr als 5.000 Beschäftigten eines der wichtigsten industriellen Zentren der Lausitz. Im Herbst wird hier in Sachen Infrastruktur ein wesentlicher Schritt vollzogen sein. Der erhebliche Ausbau der Abwasserbehandlungsanlage 2 (ABA 2) ist dann abgeschlossen. Notwendig ist das durch die steigenden Anforderungen der im Industriepark ansässigen Unternehmen. Allein die Inbetriebnahme der zweiten Papiermaschine bei Hamburger- Rieger fordert schon eine Leistungserweiterung.

Die Abwasserbehandlungsanlage 2 im Industriepark Schwarze Pumpe wird erheblich erweitert, so dass sie auch steigenden Industrieansprüchen genügen kann. Die Anlage wird dann so leistungsfähig sein, dass das Abwasseraufkommen für eine Großstadt wie Dresden bewältigt werden könnte.

Die ABA reinigt Sozial- und Sanitärabwasser sowie Industrieabwasser. „Wir sprechen hier in erster Linie von Hochlastreinigung im Rahmen einer bedarfsgerechten Infrastruktur", informiert Roland Peine, technischer Geschäftsführer der ASG Spremberg GmbH. „Abgereinigt muss hier unter anderem besonders dickes, hochbefrachtetes Abwasser, zum Beispiel Faserschlamm, der bei der Aufbereitung von Altpapier entsteht." Die Reinigungsstraße funktioniere anaerobisch, erklärt der Industriepark-Manager. Das heißt, es werden Mikroorganismen eingesetzt. Die erweiterte Anlage werde nun allmählich hochgefahren. „Das ist nötig", so Roland Peine, „weil die Kleinstlebewesen trainiert werden müssen, um sich an die höhere Anforderungen anpassen zu können."

Das neue Wasserwerk kann einmal bis zu 15.000 Kubikmeter Industriewasser pro Tag zur Verfügung stellen.

Das Ausmaß der Erweiterung der ABA 2 im Industriepark zeigt sich im Vergleich – die Anlage wird zukünftig so leistungsfähig sein, dass das Abwasseraufkommen für eine Großstadt wie Dresden bewältigt werden könnte. Roland Peine: „Wer von der Ansiedlung neuer Unternehmen im Prozess des Strukturwandels spricht, muss auch die Voraussetzungen dafür schaffen."

Industriepark-Manager Roland Peine an der (Bio-)Gasblase der Abwasserbehandlungsanlage in Schwarze Pumpe.

Ebenfalls im Bau befindet sich ein neues Wasserwerk, welches Ende des Jahres in Betrieb gehen soll. Es wird Industriewasser mit einer Leistung von bis zu 15.000 Kubikmeter pro Tag zur Verfügung stellen können.

www.industriepark.info

NUVO - Netzwerk Unternehmerverbände Ostdeutschlands – Wir. Unternehmen. Zukunft.
• Ausgabe 5/2020 • Printauflage: 1.500 • Herausgeber/V.i.S.d.P: comprend GmbH • Geschäftsführer: Michael Schulze • Dennis-Gabor-Straße 2 • 14469 Potsdam • Tel. 0331 58115800 • info@comprend.de • www.comprend.de • Redaktion: Michael Schulze • Autoren: Dr. Ulrich Conrad, Michael Schulze • Titel, Layout & Grafik: rotschwarz design, Christoph Freytag • Anzeigen: Michael Schulze • Fotorechte: pixabay (S. 1 Titelbild); TAB Deutschland (S.1 m., S. 10, S. 12 u.); Karoline Wolff (S. 1 u., S. 3 o.); Intagus (S. 2 o., S. 4); Roman Auchter (S. 8); Jennifer Schröder (S. 11); Streitbörger PartGmbB (S. 12 o.); Tudyka.PR (S.13); iStock (S. 14) • Beilage: Flyer HDI Global SE • Weitere Fotos wurden zur Verfügung gestellt von Sponsoren, Partnern • Druck: city repro GmbH Cottbus • Redaktionsschluss: 30. September 2020 • NUVO erscheint sechsmal im Jahr • Die Mitglieder des UVBB erhalten NUVO im Rahmen ihrer Mitgliedschaft • Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und Kopien nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung des V.i.S.d.P. • Namentlich gekennzeichnete Beiträge müssen nicht mit der Meinung der Redaktion übereinstimmen. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Fotos übernehmen wir keine Haftung • ISSN 2625-3356

Insolvenz. Nichts geht mehr?

Doch. Die IBWF Insolvenz-Taskforce bietet Unterstützung im Ernstfall

Das demnächst zu Ende gehende Jahr 2020 wird vielen Unternehmerinnen und Unternehmern als – freundlich formuliert – turbulent in Erinnerung bleiben. Und es ist noch nicht vorbei. Zum 31. Dezember endet für Unternehmen, die infolge der COVID-19-Pandemie überschuldet sind, ohne zahlungsunfähig zu sein, die Befreiung von der Pflicht zur Insolvenzanzeige endgültig. Es darf daher mit einer Welle von Insolvenzmeldungen zum Beginn des nächsten Jahres gerechnet werden. Wirtschaftsexperten erwarten einen Anstieg der Insolvenzen von mehr als 20 Prozent.

Vor diesem Hintergrund hat der IBWF, das Beraternetzwerk für Mittelstandsberater, eine Taskforce ins Leben gerufen, die betroffenen Unternehmen Hilfe anbietet. Diese Kompetenzgruppe besteht aus erfahrenen Unternehmensberatern und Rechtsanwälten, Steuerberatern, Finanzierungsexperten, Marketing- sowie auch Coaches und Fördermittelexperten. Sie begleiten Betriebe individuell und praxisnah, um kurzfristig tragfähige Ansätze umzusetzen. Denn sie alle sind spezialisiert auf die Beratung mittelständischer Unternehmen. „Je mehr Betriebe das Ruder jetzt noch herumreißen, desto weniger Zulieferer und Geschäftspartner werden durch unbezahlte Rechnungen mit in die Krise gerissen", erklärt Boje Dohrn, Präsident des IBWF.

Vor der Zahlungsunfähigkeit stehende Unternehmen sollten die Zeit bis Ende Dezember nutzen, um sich neu aufzustellen. Wie kann im Einzelfall gegengesteuert werden? Mit welchen Maßnahmen eröffnen sich neue Perspektiven oder sind neue Kunden zu gewinnen? Wie können Kosten eingespart und der Marktauftritt optimiert werden? Ist das Schutzschirmverfahren eine Alternative?

Wir haben mit Boje Dohrn, Präsident des IBWF, über die Idee der IBWF-Taskforce gesprochen.

NUVO: Herr Dohrn, der IBWF hat da eine praxisnahe Idee umgesetzt. Können sich Unternehmen aller Branchen an Sie und die Experten vom IBWF-Netzwerk wenden?

Boje Dohrn: Ja, unser Angebot richtet sich vor allem an diejenigen Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich in diesen mitunter schwierigen Zeiten ohne professionellen Ansprechpartner wiederfinden. Der eigene Steuerberater ist vielleicht nicht auf das Thema einer möglichen Unternehmensinsolvenz vorbereitet. Und, ein anderes Beispiel, nur ein Coach kann die mentalen Auswirkungen einer Unternehmenspleite und seiner Folgen wirklich gezielt auffangen. Von daher: Ja, unser Angebot richtet sich an Unternehmen jeder Branche und jeder Größe.

Und wie geht das genau? Was müssen die Unternehmen, die Hilfe suchen, machen?

Wir haben auf unserer Internetseite (www.mittelstandsberater.de/de/fuer-unternehmer) Informationen veröffentlicht und eine Möglichkeit zur Kontaktaufnahme geschaffen. Hier finden betroffene Unternehmerinnen und Unternehmer genau den Profi oder die Expertin, die in der jeweiligen Situation weiterhelfen können. Bei dieser „Anfrage für ein Erstgespräch" wird schon ziemlich dezidiert abgefragt, wo der Schuh drückt und welche Beratungsunterstützung gewünscht wird. Wir leiten diese Anfrage an ein Mitglied der Taskforce mit der passenden Themenkompetenz weiter und stellen damit den Kontakt her. Alles weitere klärt sich dann zwischen dem Beratenden und dem Unternehmen.

Können die Unternehmen für diese Beratung Fördergelder in Anspruch nehmen?

Grundsätzlich ist das Erstgespräch ja kostenfrei für die Unternehmen. Kommt es zu einem Auftrag, muss im Einzelfall geklärt werden, inwieweit zum Beispiel schon Fördergelder in Anspruch genommen wurden. Aber grundsätzlich ist eine Beratung im Insolvenzfall förderfähig, beispielsweise durch die BAFA.

Darüber hinaus ist aber auch auf das KfW-Sonderprogramm 2020 hinzuweisen, aus dem die KfW in verschiedenen Varianten, die Beihilfenelemente beinhalten, Kredite vergibt.

Boje Dohrn, Präsident
IBWF e. V. – Das Netzwerk für Mittelstandsberater
www.mittelstandsberater.de

Birgit Woitke
K2G Agentur für Markenführung
www.k2g.de

Ein Lebensretter muss nicht immer riesig sein.

Dieser Stecker kann bei einem Autounfall Ihr Leben retten. Informieren Sie sich unter www.signal-iduna.de/unfallmeldedienst oder rufen Sie uns an.

SIGNAL IDUNA Gruppe
Gebietsdirektion Potsdam
Telefon 0331 298488
gd.potsdam@signal-iduna.de
www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEIL IHRE HÄNDE WICHTIGERES ZU TUN HABEN,

ALS ALLES SELBST IN DIE HAND ZU NEHMEN.

Gemeinsam anpacken.

Stärken Sie Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen mit dem betrieblichen Gesundheitsmanagement der IKK classic. Zusätzlich gibt es 500 Euro Bonus. Mehr Infos unter www.ikk-classic.de/bgm

IKK classic

Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.