

Beratertreffen 25.11.2020

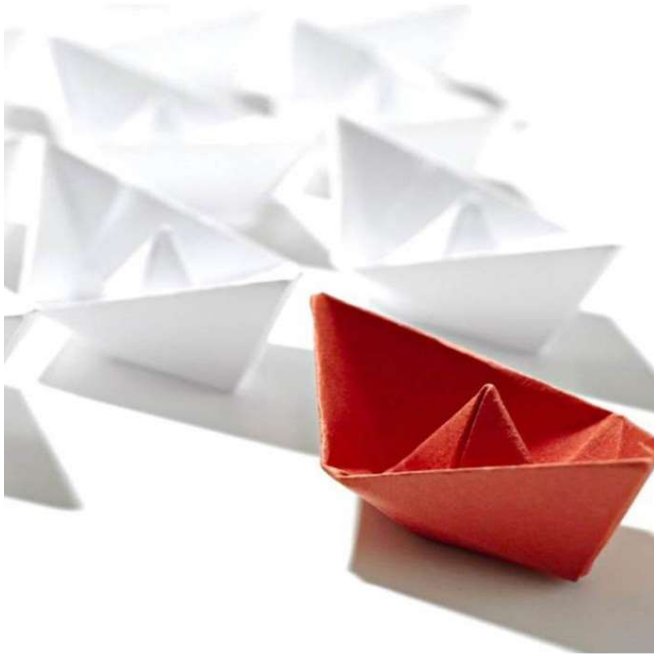


Workshop 1: Team Exi/KMU bis 50 MA

**Sandra Fischbach, Achim Fuderer,
Gernod Kraft, Michael Ulmer**

Agenda Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)



- **Formalia – Gernod Kraft**
 - Programmdetails
 - Termine
 - Abrechnungen
 - Berichte
 - Anfragen

- **Bearbeitung von Netzwerkberateranfragen („Autobahn“) – Achim Fuderer**

- **Öffentlichkeitsarbeit – Sandra Fischbach**

- **Diskussion, Fragen, Anregungen**

Nutzen Sie auch die Chat-Möglichkeit!

Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)

Exi-Gründungsgutscheine: Rückblick 2018-2019



RKW BW-Beratungen
durch Fachberater:

618 (620)



Darunter Erwerbstätige
(„Output“):

431 (340)



Beratungstage
(abgerechnet):

2150 (2400)



VIELEN DANK FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT!!!

Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)

	ExiG 2020
Plan	1080 TW
Auftragsbestand	640 TW
Abgerechnet	440 TW



Ausblick: Laufzeit verlängert bis Ende 2021

- Aufträge laufen in 2021 weiter
- Kein automatisches Storno
- Nachberechnung der MWST. (?) bei Schlussabrechnung
- Verlängerung über 2021 hinaus angestrebt

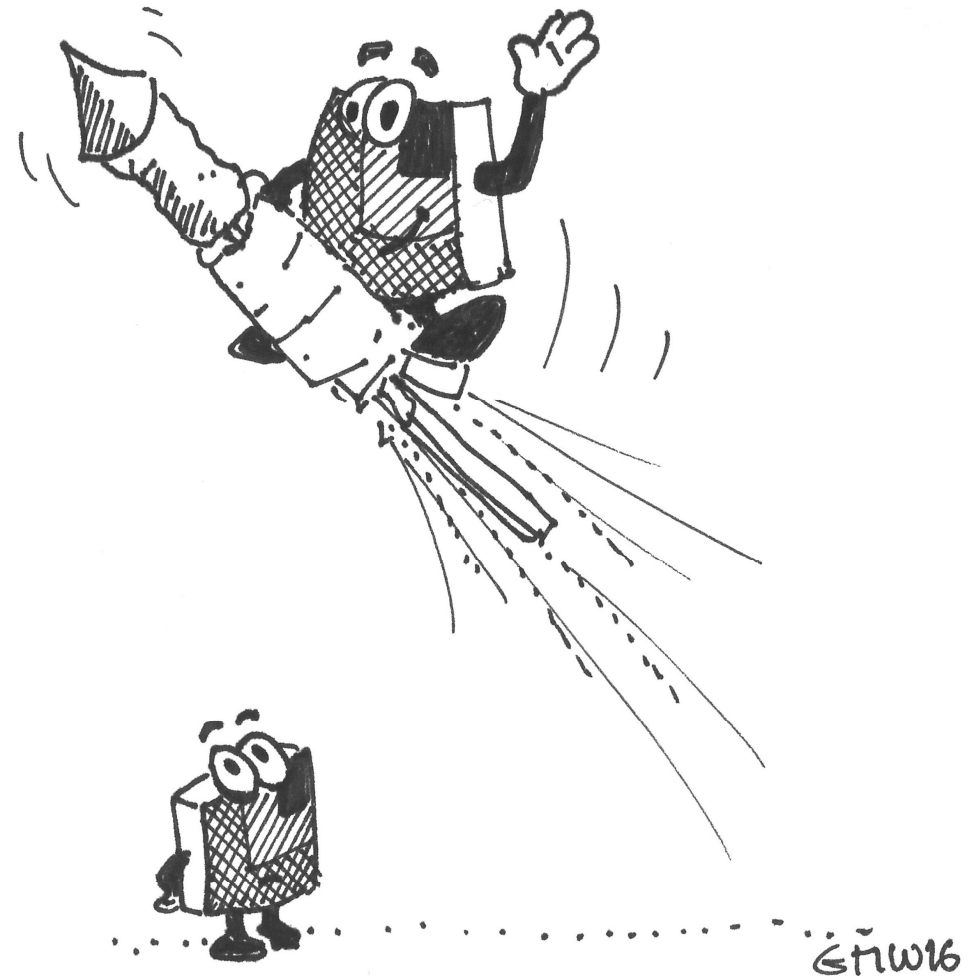
Bitte alle Leistungen aus 2020 mit Datum 2020 abrechnen, sofern mindestens 8 Stunden geleistet worden sind!

Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)

Gründungs-/Startup-Aktivitäten

- **International StartUp Summit 2021?**
- **Regionale Veranstaltungen:**
Remote?
Beteiligung von RKW BW-Fachberatern erwünscht!
- **StartUp meets Mittelstand:**
Weitere Aktivitäten
- **Unternehmensnachfolge:**
Verstärkung der Nachfolgeaktivitäten durch das WM/nächste Förderperiode



Abrechnungstermine

Grundsätzlich gilt:

Bitte rechnen Sie alles, was in 2020 geleistet worden ist, mit Datum 2020 ab – darunter Leistungen bis zum 14.12. 2020 spätestens am 15.12.2020

Corona-Beratung

31.12.2020 - Programm wird vorr. bis 30.06.21 verlängert, Aufträge werden weitergeführt

Kurzberatung

31.12.2020 - Programm 2021 wieder aufgelegt

Exportberatung

15.03.2021 - Programm 2021 wieder aufgelegt

Landescoaching

Spätestens 31.12.2021; individuelle Bewilligungs-Zeiträume; frühzeitig an eine ggf. notwendige Verlängerung denken!

Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)

Hinweise zur Durchführung und Abrechnung von Beratungsaufträgen

- Bitte Rechnungen zeitnah erstellen!
- Keine Leistungen VOR Beauftragung durch das RKW erbringen/abrechnen!
- Zeiten in der Rechnung müssen mit dem Zeitnachweis/Tätigkeitsnachweis übereinstimmen!
- Elektronische Rechnungen seit 1.1.2019
 - Rechnung an RKW BW GmbH (1 pdf) 😊
 - mit Zeitnachweis (1 pdf) 😐
 - mit Bericht (-en, je nach Programm) (min. 1 pdf) 😞
 - mit dem Betreff „Kundenname + RKW BW Auftragsnummer“ 😐
 - pro Vorgang eine E-Mail! 😞
- ausschließlich an: rechnungen@rkw-bw.de

Beratungsberichte

- Bitte auf aktuelle Berichtsvorlagen im jeweiligen Programm achten! (-> Portal)
- Regieanweisungen in der Vorlage sind nicht in den Text zu übernehmen!
- Widersprüche vermeiden!
- Auf Rechtschreibung achten!
- Das RKW BW sollte als Auftragnehmer in der Doku zweifelsfrei ersichtlich sein!
- Wir benötigen keinen Bericht über den Bericht!

Alles, was dem Kunden zur Verfügung gestellt wird, ist zwangsläufig Teil der Dokumentation und gehört zum Bericht!

- Mangelhafte Berichte müssen zukünftig zurückgesandt werden!

Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)

Anfrageblatt ExiG

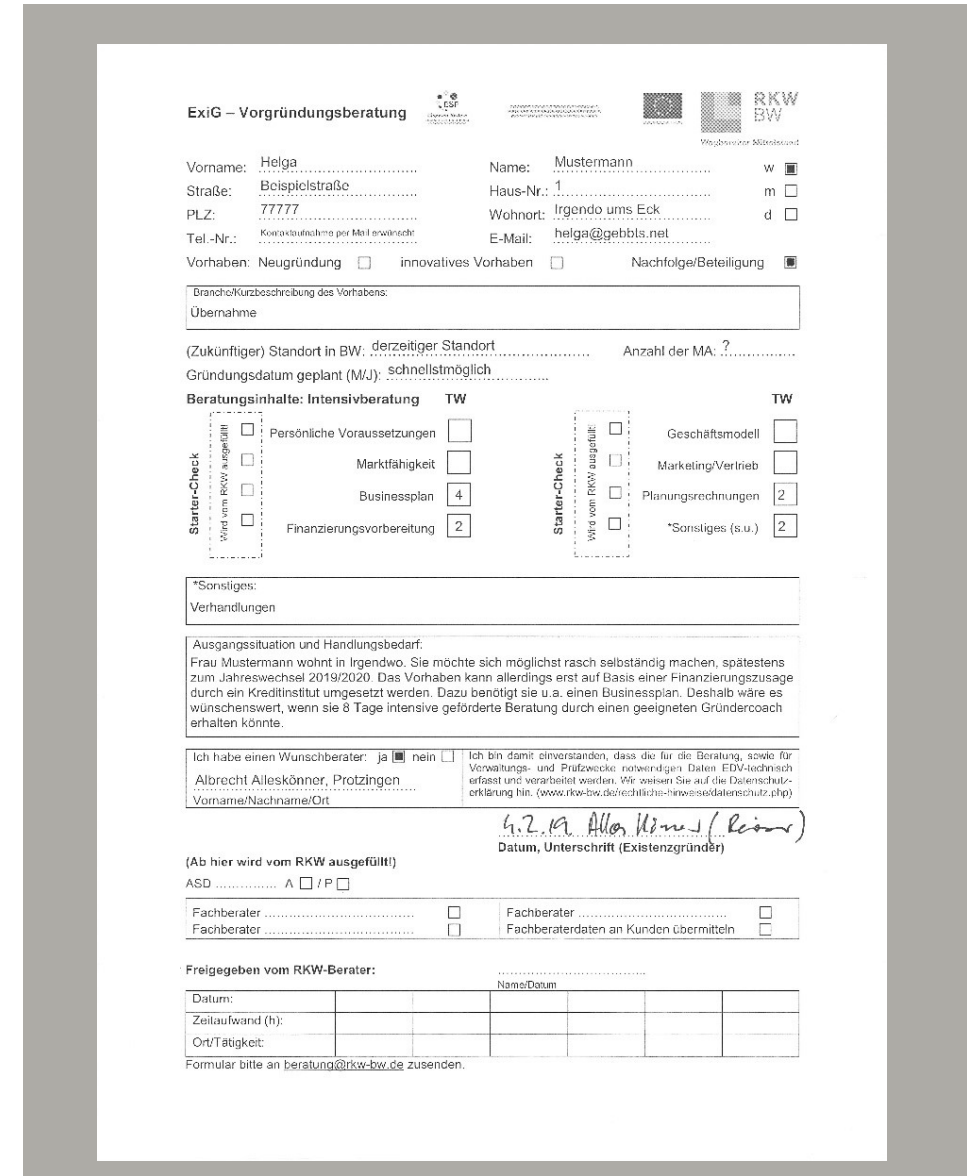
- Auslösung einer Vorgründungsberatung
- Enthält alle wichtigen Informationen
- Datenschutzerklärung

Elektronisch ausfüllbares pdf,
per E-Mail an

beratung@rkw-bw.de

Ausfüllhinweise:

- vollständig
- nachvollziehbar
- schlüssig
- mit Kundenunterschrift
- nicht an mehrere Adressen gleichzeitig senden!



ExiG – Vorgründungsberatung

Vorname: Helga Name: Mustermann w
Straße: Beispielstraße Haus-Nr.: 1 m
PLZ: 77777 Wohnort: Irgendo ums Eck d
Tel.-Nr.: Kontrahentnahme per Mail erwünscht E-Mail: helga@gebbls.net
Vorhaben: Neugründung innovatives Vorhaben Nachfolge/Beteiligung

Branchenkürzbeschreibung des Vorhabens:
Übernahme

(Zukünftiger) Standort in BW: derzeitiger Standort Anzahl der MA: ?
Gründungsdatum geplant (M/J): schnellstmöglich

Beratungsinhalte: Intensivberatung		TW	Beratungsinhalte: Starter-Check		TW
<input type="checkbox"/> Persönliche Voraussetzungen	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> Geschäftsmodell	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Marktfähigkeit	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> Marketing/Vertrieb	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Businessplan	4		<input type="checkbox"/> Planungsrechnungen	2	
<input type="checkbox"/> Finanzierungsvorbereitung	2		<input type="checkbox"/> *Sonsliges (s.u.)	2	

*Sonsliges:
Verhandlungen

Ausgangssituation und Handlungsbedarf:
Frau Mustermann wohnt in Irgendwo. Sie möchte sich möglichst rasch selbständig machen, spätestens zum Jahreswechsel 2019/2020. Das Vorhaben kann allerdings erst auf Basis einer Finanzierungszusage durch ein Kreditinstitut umgesetzt werden. Dazu benötigt sie u.a. einen Businessplan. Deshalb wäre es wünschenswert, wenn sie 8 Tage intensive geförderte Beratung durch einen geeigneten Gründercoach erhalten könnte.

Ich habe einen Wunschberater: ja nein
Albrecht Alleskönner, Protzingen
Vorname/Nachname/Ort

Ich bin damit einverstanden, dass die für die Beratung, sowie für Verwaltungs- und Prüfzwecke notwendigen Daten EDV-technisch erfasst und verarbeitet werden. Wir weisen Sie auf die Datenschutzerklärung hin. (www.rkw-bw.de/rechtliche-hinweise/datenschutz.php)

4.2.19, Albrecht Alleskönner (Reiner)
Datum, Unterschrift (Existenzgründer)

(Ab hier wird vom RKW ausgefüllt!)

ASD A / P

Fachberater	<input type="checkbox"/>	Fachberater	<input type="checkbox"/>
Fachberater	<input type="checkbox"/>	Fachberaterdaten an Kunden übermitteln	<input type="checkbox"/>

Freigegeben vom RKW-Berater:

Name/Datum	
Datum:	
Zeitaufwand (h):	
Ort/Tätigkeit:	

Formular bitte an beratung@rkw-bw.de zusenden.

Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)

ExiG – Vorgründungsberatung

   **RKW
BW**
Wegbereiter Mittelstand

Vorname: M [redacted] Name: S [redacted] w
Straße: [redacted] Haus-Nr.: [redacted] m
PLZ: [redacted] Wohnort: [redacted] d
Tel.-Nr.: [redacted] E-Mail: [redacted]il.com

Vorhaben: Neugründung innovatives Vorhaben Nachfolge/Beteiligung

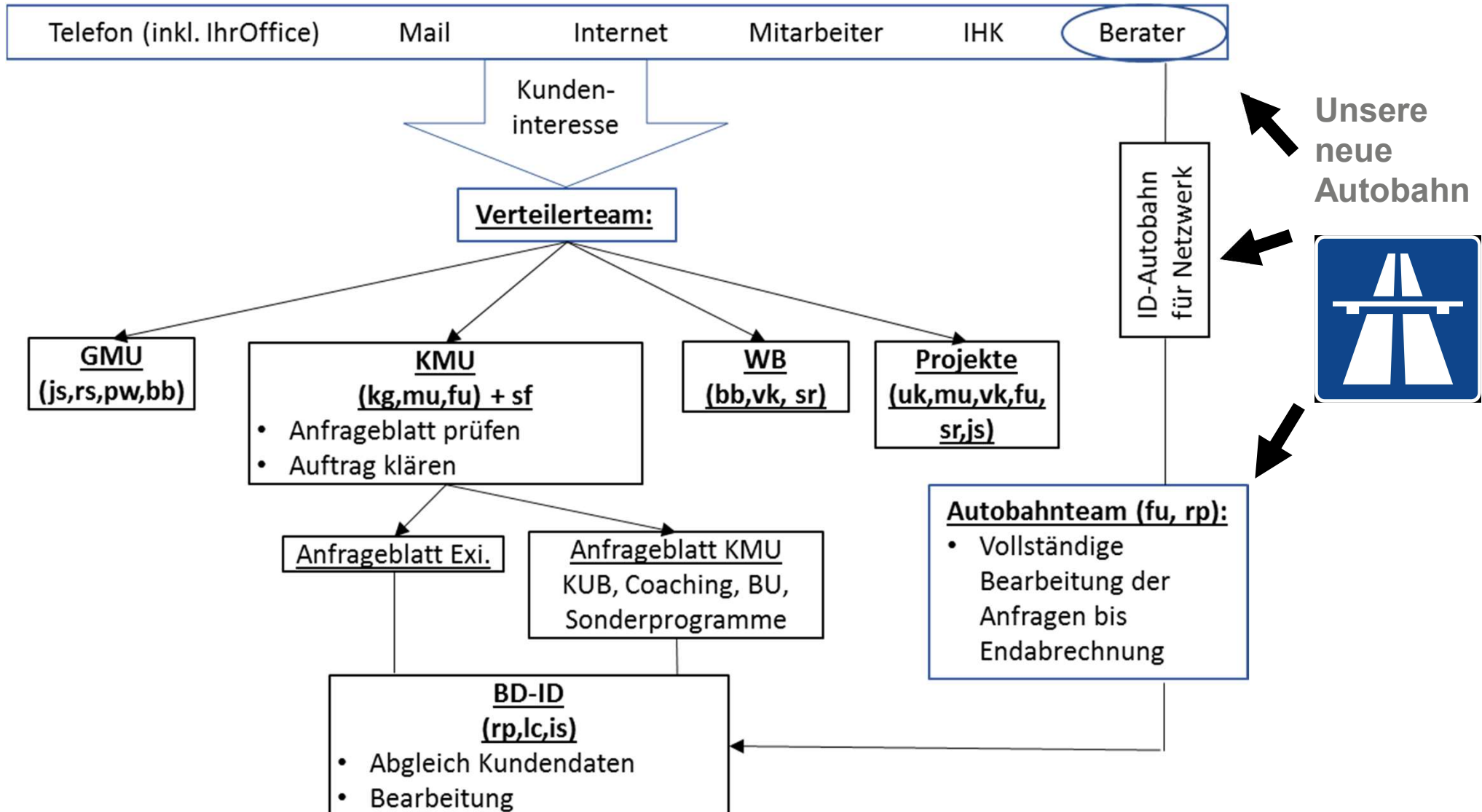
Branche/Kurzbeschreibung des Vorhabens:
Herr [redacted] plant zusammen mit der Tochter der bisherigen Eigentümerin die Übernahme von Gesellschaftsanteilen am se

(Zukünftiger) Standort in BW: Konstanz Anzahl der MA:
Gründungsdatum geplant (M/J): 01.01.2021

Beratungsinhalte: Intensivberatung		Tage	Beratungsinhalte: Standardberatung		Tage
er-Check m RKW ausgefüllt	<input type="checkbox"/> Persönliche Voraussetzungen	<input type="checkbox"/>	er-Check m RKW ausgefüllt	<input type="checkbox"/> Geschäftsmodell	1
	<input type="checkbox"/> Marktfähigkeit	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> Marketing/Vertrieb	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/> Businessplan	3		<input type="checkbox"/> Planungsrechnungen	2

Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)



Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)

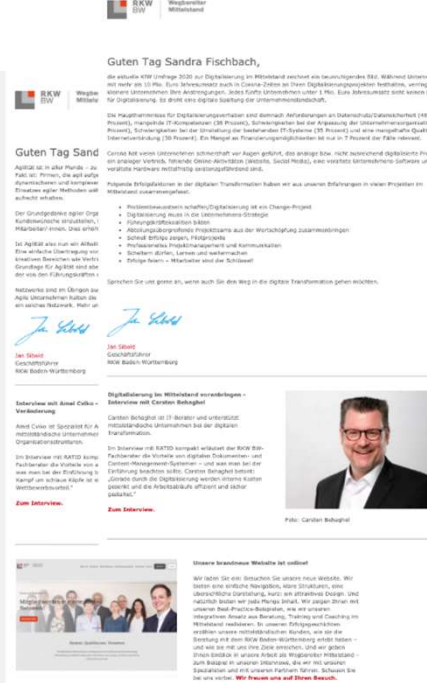
Öffentlichkeitsarbeit

Unsere Formate:

- Erfolgsgeschichten
- Interviews
- Fachbeiträge

Unsere Kanäle:

- Website und E-Mail-Korrespondenz
- Newsletter
- Social Media-Kanäle



Guten Tag Sandra Fischbach,
die aktuelle KfW (Umfuge 500) zur Digitalisierung im Mittelstand erreicht ein beachtliches Ziel: Während Unternehmen mit mehr als 10 Mio. Euro Jahresumsatz auch in dieser Zeile zu ihren Digitalisierungsprojekten tendieren, unterstützen kleinere Unternehmen ihre Aktivitäten. Jedes fünfte Unternehmen unter 1 Mio. Euro Jahresumsatz sucht seinen Bedarf für Digitalisierung. In diese eine Gruppe gehören die Unternehmensmitglieder.

Die Hauptthemen für Digitalisierungsprojekte sind demnach Anforderungen an Datensicherheit (48 Prozent), Personal (17 Prozent), Hardware (16 Prozent), Software (16 Prozent) bei der Anpassung der Unternehmensorganisation (15 Prozent), Zuverlässigkeit bei der Umsetzung der Investitionen (15 Prozent) und eine mangelhafte Qualität der Internetanbindung (15 Prozent). Ein Mangel an Finanzierungsmöglichkeiten ist nur in 7 Prozent der Fälle relevant.

Gründe für einen unzureichenden Schichtgrad vor Augen geführt, die analoge bzw. nicht-digitalisierte Geschäftsprozesse, ein mangelnder Vertrieb, mangelnde Daten-Analyse, Social Media, eine veraltete Unternehmens-Software und eine veraltete Hardware mangelnd verstanden werden.

Prognose: Erfolgschancen in der digitalen Transformation haben wir aus unseren Erfahrungen in dieser Projektion im Mittelstand zusammengefasst:

- Problemlösungen schaffen/Digitalisierung ist ein Change-Projekt
- Digitalisierung muss in die Unternehmensstrategie
- Führungskompetenzen bilden
- Arbeitsqualitätssteigerung/Anpassung aus der Wirtschaftslage zusammenbringen
- Schnell Erfolg zeigen, Erfolgswerte
- Mitarbeiterkompetenzentwicklung und Kommunikation
- Scheitern dürfen, Lernen und weitermachen
- Erfolgswerte = Mitarbeiter sind der Schlüssel!

Sprechen Sie uns gerne an, wenn auch für den Weg in die digitale Transformation gehen möchten.


Im Interview
Gesprächspartner
Rita Böhm, Wortführerin

Digitalisierung im Mittelstand vorantreiben – Interview mit Carsten Behagel
Carsten Behagel ist IT-Berater und unterstützt mittelständische Unternehmen bei der digitalen Transformation.

Im Interview mit RSTO kompakt erläutert der RKW BW-Partner die Vorteile von digitalen Tools und Cloud-Management-Systemen – und was man bei der Einführung beachten sollte. Carsten Behagel betont: „Durch die Digitalisierung werden unsere Kunden glücklich und die Arbeitslast reduziert und sicher gestellt.“

Zum Interview:

Unsere brandneue Website ist online!
Wir haben Sie ein bisschen für unsere neue Website. Wir stellen eine einfache Navigation, klare Strukturen, eine übersichtliche Darstellung, hochwertige Inhalte, und natürlich haben wir jede Menge Spaß. Wir sagen Ihnen mit unserem Head-Photo-Beispiel, wie wir unseren wichtigsten Ansatz von Beratung, Training und Coaching im Mittelstand realisieren. In unseren Projektschritten erleben unsere mittelständischen Kunden, wie wir die Struktur und den Rhythmus des Mittelstands erleben – und wie wir uns Ihre Ziele merken, und wir geben Ihnen Einblick in unsere Arbeit als Wegbereiter Mittelstand zum Beispiel in unseren Interviews, die wir mit unseren Kunden und mit unserer Partnerfirmen. Schauen Sie bei uns vorbei. **Wir freuen uns auf Ihren Besuch.**



Unsere Schwerpunkte

-  Unternehmensberatung [MEHR LESEN](#)
-  Weiterbildung [MEHR LESEN](#)
-  Netzwerk [MEHR LESEN](#)

Aktuelles aus dem RKW BW

-  Digitalisierung im Mittelstand: Vorteile digitaler Management-Systeme [MEHR LESEN](#)
-  Hack Your Factory Circle: Digitale Transformations erfolgreich gestalten [MEHR LESEN](#)
-  Erfolgreiche Finanzierung durch Stellungnahme des RKW BW [MEHR LESEN](#)
-  Systematische Personalentwicklung im Finanz- und Rechnungswesen [MEHR LESEN](#)

→ Öffentlichkeitsarbeit: Erfolgsgeschichten

Gelungene Gründungsberatung bei der ESPO solutions GmbH



Informationen	Zusammenfassung
Veröffentlicht: 03.09.2020 Autoren: Gernod Kraft	Die Gründer sorgen für offene Türen ohne Hand-Kontakt. „Bei unseren ersten Schritten haben wir vom Fachwissen und vom guten Netzwerk vom RKW wirklich profitiert.“

Sie sind hier: Startseite > Über uns > RKW BW Aktuell > 2020 > Gelungene Gründungsberatung bei der ESPO solutions GmbH

Kennt man ja: Man war auf einer öffentlichen Toilette, hat ordentlich die Hände gewaschen – und steht dann vor Toilettentür mit ihrer wenig vertrauenerweckenden Klinke. Schon bevor es Corona gab, waren solche Türklinken bekannt dafür, Keime zu übertragen – viele haben nicht gern hingefasst. Gibt es gute Lösungen, um sauber rauszukommen? Lena Grimm-Esposto, 29-jährige Reise-Unternehmerin, und ihr 31-jähriger Ehemann Roman Esposto haben auf einer Weltreise was gesehen, was sie nicht mehr losließ. Diese Idee haben sie optimiert und auf den deutschsprachigen Markt gebracht. Die komplette Gründer-Geschichte von der Idee bis zum Verkaufsbeginn dauerte keine drei Monate. Das RKW Baden-Württemberg half mit Expertise und Kontakten.

Gute Ideen haben ist das eine. Aber den wenigsten gelingt es, daraus binnen Wochen ein fertiges Produkt zu machen und professionell den Verkauf zu starten. Die Existenzgründer von der ESPO solutions GmbH haben das geschafft: Die **Gründung** war offiziell am 3. April, der Markteintritt folgte am 20. Mai, erste Verkäufe gab es schon binnen Stunden. Bis all das klappte, kamen viele Faktoren zusammen – darunter auch **Unternehmensberatung** durchs RKW Baden-Württemberg. Alle haben an einem Strang gezogen, denn jeder hatte erkannt: Die Corona-Pandemie kann dieser guten Idee zum Durchbruch verhelfen, gerade jetzt wird sowas gebraucht.



Telefonisches Interview unserer Journalistin mit

- Berater/-in
- Ansprechpartner im Unternehmen
- Veröffentlichung nach Freigabe

Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)

➔ Öffentlichkeitsarbeit: Erfolgsgeschichten Landesprogramm Corona

Das RKW BW unterstützt die HRM Textil GmbH dabei die Corona-Krise zu meistern



Informationen

Veröffentlicht: 26.08.2020

Autoren: Gernod Kraft

Zusammenfassung

Durch den coronabedingten Lock-Down wird Monirul Hoque kurzfristig zum Hersteller von Mund-Nasen-Masken. Im Rahmen des Landesprogramms Corona erhält er Unterstützung durch RKW BW-Fachberater Ahmet Papila.

Sie sind hier: Startseite > Über uns > RKW BW Aktuell > 2020 > Das RKW BW unterstützt die HRM Textil GmbH dabei die Corona-Krise zu meistern



"Unsere Produkte transportieren die Werte für die wir stehen." Unter diesem Markenclaim ist Monirul Hoque mit seinem Unternehmen HRM Textil vor vier Jahren angetreten, um hochwertige Mitarbeiterbekleidung, Promotion- und Fashion-Wear in Deutschland zu entwickeln und zu vertreiben. Sein Anspruch war Produkte höchster Qualität zu liefern, die nicht nur umweltbewusst und ohne Schadstoffe hergestellt werden, sondern auch noch für jeden erschwinglich sein sollen. Ein besonderes Anliegen war Herrn Hoque dabei der Fairness-Gedanke, nicht nur im Handel.

Mit der von ihm ins Leben gerufenen Initiative „Fair4all“ spendet das Unternehmen pro gekauftem Produkt 10ct an ein Waisenhaus nach Bangladesch. Das Konzept ging auf, die HRM Textil GmbH entwickelte sich prächtig, konnte zahlreiche Stammkunden im In- und Ausland gewinnen. Die Planungen für 2020 sahen die Verdopplung des Gewinnes vor. Alles lief wie geschmiert.



Aufgrund der Corona-Krise wird der Textilhersteller Monirul Hoque kurzerhand zum Produzent von Mund-Nase-Masken. Im Rahmen des „Landesprogramms Corona“ erhält er Unterstützung von RKW BW-Fachberater Ahmet Papila. „Für mich war wichtig, dass mir jemand den Rücken freihält und sich um die #Liquiditätsplanung kümmert, denn ich hatte ja schon genug Brandherde zu bekämpfen“, sagt Monirul Hoque. „Die geförderte Beratung kam mir dabei sehr gelegen.“

Inzwischen ist die zweite Finanzierungsrunde mit Förderdarlehen abgeschlossen und die HRM Textil GmbH blickt wieder zuversichtlich nach vorne: <https://lnkd.in/eE9rWiu>

#bestpractice #liquidität #finanzierung #unternehmensberatung #mittelstand #badenwürttemberg



Das RKW BW unterstützt die HRM Textil GmbH dabei die Corona-Krise zu meistern

rkw-bw.de · Lesedauer: 2 Min.

Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)

→ Öffentlichkeitsarbeit: Interviews

Vielfalt der Banken ist gut für den Mittelstand - Interview mit Guy Selbherr

Informationen

Veröffentlicht: 12.05.2020
Autoren: Jan Sibold

Zusammenfassung

Die Kreditwirtschaft wird auch in der Corona-Krise ihrer Verantwortung gerecht, betont Guy Selbherr, Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg.

Sie sind hier: Startseite > Über uns > RKW BW Aktuell > 2020 > Vielfalt der Banken ist gut für den Mittelstand - Interview mit Guy Selbherr



Die Kreditwirtschaft wird auch in der Corona-Krise ihrer Verantwortung gerecht. Das betont Guy Selbherr. Im Interview mit RATIO kompakt nimmt der Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg zu den Finanzierungsangeboten Stellung, gibt mittelständischen Unternehmen mit Finanzierungsbedarf Empfehlungen - und lobt die Vielfalt und Dichte der Banken in Deutschland.

Digitalisierung im Mittelstand voranbringen: Vorteile digitaler Management-Systeme

Interview mit Carsten Behaghel

Informationen

Veröffentlicht: 24.11.2020
Autoren: Ralph Sieger

Zusammenfassung

Die Vorteile von digitalen Dokumenten- und Content-Management-Systemen – und was man bei der Einführung beachten sollte.

Sie sind hier: Startseite > Über uns > RKW BW Aktuell > 2020 > Digitalisierung im Mittelstand voranbringen: Vorteile digitaler Management-Systeme



Carsten Behaghel ist IT-Berater und unterstützt mittelständische Unternehmen bei der digitalen Transformation. Im Interview mit RATIO kompakt erläutert der RKW BW-Fachberater die Vorteile von digitalen Dokumenten- und Content-Management-Systemen – und was man bei der Einführung beachten sollte. Carsten Behaghel betont: „Gerade durch die Digitalisierung werden interne Kosten gesenkt und die Arbeitsabläufe effizient und sicher gestaltet.“

Wortlaut-Interview

- Fragen und Antworten in der Regel schriftlich per Mail
- Veröffentlichung nach Freigabe
- Foto

→ Öffentlichkeitsarbeit: Fachartikel

Nachfolge planen



Informationen

Veröffentlicht: 27.03.2020

Zusammenfassung

Die aktuelle Krise und ihre Auswirkungen im Mittelstand werden in vielen Fällen die Nachfolgeprozesse beschleunigen. Lesen Sie dazu den Beitrag der RKW BW-Fachberater Prof. Dr. Hendrik Wolff und Dr. Mirko Häcker.

Sie sind hier: [Startseite](#) > [Über uns](#) > [RKW BW Aktuell](#) > [2020](#) > [Nachfolge planen](#)

Ein Beitrag von unseren **RKW BW-Fachberatern** und Nachfolgespezialisten Prof. Dr. Hendrik Wolff und Dr. Mirko Häcker.

Der Mittelstand in Deutschland hat insgesamt viele erfolgreiche Jahre hinter sich. Der Aufschwung der letzten 10 Jahre hat häufig gute Umsatz- und Ertragszahlen gebracht. Hohe Eigenkapitalquoten und die Finanzierungsmöglichkeiten über zinsgünstige Kredite trugen zur Stabilität sehr bei.

Ein anderer Aspekt blieb allerdings in vielen Fällen unbefriedigend gelöst und für die Zukunft des Mittelstands bedrohlich. Viele Unternehmen im Mittelstand werden von Geschäftsführern geleitet (häufig alleine), die bereits im Rentenalter sind und die es im Aufschwung immer wieder verschoben haben, die Nachfolgeproblematik konsequent anzugehen. Gemäß dem Mittelstandspanel der KfW hat sich der Anteil von Inhabern im Mittelstand im Alter von über 55 Jahren von 2002 auf 2016 fast verdoppelt (von 20 % auf 39 %), während der Anteil der Altersklasse unter 40 Jahren fast auf die Hälfte fiel (von 28 % auf 15 %).

Ihre Fachbeiträge

- **Aktualität**
- **Trends**
- **Themen platzieren**
- **Akquise-Unterstützung**

Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)

→ Öffentlichkeitsarbeit

- Exklusiv für unsere Netzwerk-Beraterinnen und -Berater
- Ihre Vorschläge und Ideen sind uns willkommen
- Melden Sie sich bei Interesse:

Ralph Sieger, sieger@rkw-bw.de

Sandra Fischbach, fischbach@rkw-bw.de

Workshop 1

Kundensegment Exi – KMU (bis 50 Mitarbeiter)

NEU: Ersatz für die Freitags-Krisenberaterrunde in Teams:

Fachberater-ReKo

- Ab Januar 2021
- Immer am ersten Freitag um 14:00h
- Teilnahme über Teams von jedem Ort möglich
- Aktuelle Entwicklungen in Exi- und KMU-Beratungen
- Neues zu Förderprogrammen
- Erfahrungsaustausch
- Exklusiv für Netzwerkpartner

➔ **Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!**

Workshop 1

Kundensegment Exi – KKV (bis 50 Mitarbeiter)



RKW
BW

Wegbereiter Mittelstand



*Auf eine angenehme und
erfolgreiche Zusammenarbeit!*