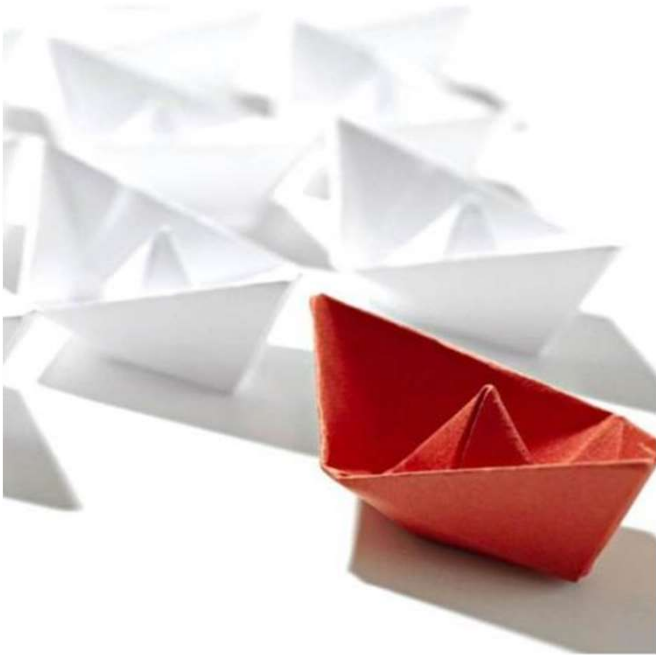




## Berater-/Trainertreffen 2020 – Workshop 2

## Agenda Workshop 2

### Kundensegment KMU – GMU (ab 50 Mitarbeiter)



- **Aktive Marktbearbeitung – Ralph Sieger**
- **Öffentlichkeitsarbeit – Ralph Sieger**
- **Angebote des RKW BW im virtuellen Raum – Ramona Stehle**
- **Plattform RKW Nachfolge-Experten – Pablo Weiss**
- **Diskussion, Fragen, Anregungen**

## Workshop 2

### Kundensegment KMU – GMU (ab 50 Mitarbeiter)

#### → Aktive Marktbearbeitung

##### Kundensegmente:

- Ausrichtung der Organisation nach Kundensegmenten – zwei Teams
- Team 1: Start-ups, Unternehmen bis 49 Mitarbeiter
- Team 2: Unternehmen ab 50 Mitarbeiter bis 500 Mitarbeiter  
Bettina Banaj, Verena Krauer, Claudia Kuhardt, Jan Sibold, Ralph Sieger, Ramona Stehle, Pablo Weiss

##### Integrativer Ansatz:

- Beratung, Training und Coaching – Verbindung von Beratung und Weiterbildung
- Interne Ausrichtung der Organisation am integrativen Ansatz – vom Kunden her denken (passgenaue Dienstleistungen)
- Enge Zusammenarbeit mit BeraterInnen und TrainerInnen (Produktentwicklung, Abstimmung während des Akquiseprozesses und während des Projektverlaufs)

## Workshop 2

### Kundensegment KMU – GMU (ab 50 Mitarbeiter)

#### → Aktive Marktbearbeitung

##### Aktive Marktbearbeitung im Team:

- Im Fokus: Bestandskunden und Altkunden
- Geschäftsanbahnung entlang unserer Fokusthemen (Operations, Führung und OE, Management im Mittelstand, Digitalisierung, Nachfolge)
- Aufträge und Folgeaufträge (Themen identifizieren für Folgegeschäft auch in anderen Themengebieten, Beratung, Training und Coaching kombinieren)
- Sparringspartner für unsere Kunden und enge Abstimmung mit den BeraterInnen und TrainerInnen im Projekt
- Regelmäßiger Erfahrungsaustausch und intensive Abstimmung über Fälle – sowohl innerhalb des Teams als auch im Zusammenspiel mit den beauftragten Experten

## Workshop 2

### Kundensegment KMU – GMU (ab 50 Mitarbeiter)

#### ➔ Aktive Marktbearbeitung

##### Arbeit an der Marke:

- Empfehlungsmarketing
- Sichtbarkeit
- Hoher Bekanntheitsgrad bei Unternehmen zwischen 50 und 500 Mitarbeitern
- Basis ist die verlässliche Zusammenarbeit zwischen den Internen, den RKW BW-BeraterInnen, und den FachberaterInnen und TrainerInnen
  
- Einheitliches Erscheinungsbild des RKW BW  
CI – Verwendung von Logo, Templates, Mail-Account, Visitenkarte
  
- „Leitfaden unserer Zusammenarbeit“
  
- Öffentlichkeitsarbeit - ein wichtiger Baustein der Markenbildung

## Workshop 2

### Kundensegment KMU – GMU (ab 50 Mitarbeiter)

## → Öffentlichkeitsarbeit

### Unsere Formate:

- Erfolgsgeschichten
- Interviews
- Fachbeiträge

### Unsere Kanäle:

- Website und E-Mail-Korrespondenz
- Newsletter – monatliche Erscheinungsweise mit Schwerpunktthema
- LinkedIn
- Xing
- Twitter

## Beratertreffen Workshop 2

Kundensegment KMU – GMU (ab 50 Mitarbeiter)

➔ Öffentlichkeitsarbeit – Beispiel für eine Erfolgsgeschichte

### Schlanke Produktion und optimierte Fertigungsabläufe bei KAMAG



Telefonisches Interview unserer Journalistin mit

- Beraterin bzw. Berater
- Ansprechpartner im Unternehmen
- Veröffentlichung nach Freigabe
- Foto-Auswahl

#### Informationen

**Veröffentlicht:** 26.08.2020  
**Autoren:** Beratung RKW Baden-Württemberg

#### Zusammenfassung

Bei KAMAG Transporttechnik in Ulm wollte der Werkleiter mit seinem kompletten Team einen Wandel starten. Ein Fachberater vom RKW Baden-Württemberg kam – und alle zogen mit.

## Beraterreffen Workshop 2

Kundensegment KMU – GMU (ab 50 Mitarbeiter)

→ Öffentlichkeitsarbeit – Beispiel für ein Interview

### Agilität und Optimierung von Organisationsstrukturen

Interview mit Amel Cviko



#### Informationen

Veröffentlicht: 20.10.2020  
Autoren: Ralph Sieger

#### Zusammenfassung

Amel Cviko ist Spezialist für Agilität. Im Interview erläutert er die Vorteile von agilen Organisationen – und was man bei der Einführung beachten sollte.

#### Wortlaut-Interview

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



# Berater treffen Workshop 2

## Kundensegment KMU – GMU (ab 50 Mitarbeiter)

### → Öffentlichkeitsarbeit – Beispiel für ein Interview

#### 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.

#### → Öffentlichkeitsarbeit – Beispiel für einen Fachbeitrag

### Krise nutzen: Rüstzeiten verkürzen und Liquidität freisetzen



#### Informationen

Veröffentlicht: 01.04.2020

#### Zusammenfassung

Verschwendung reduzieren durch das Optimieren beim Rüsten

Sie sind hier: [Startseite](#) > [Über uns](#) > [RKW BW Aktuell](#) > [2020](#) > [Krise nutzen: Rüstzeiten verkürzen und Liquidität freisetzen](#)

#### Fachbeiträge aus Ihrer Feder

- **Aktualität**
- **Trends**
- **Themen pushen**
- **Akquise-Unterstützung**

## Beratertreffen Workshop 2

Kundensegment KMU – GMU (ab 50 Mitarbeiter)

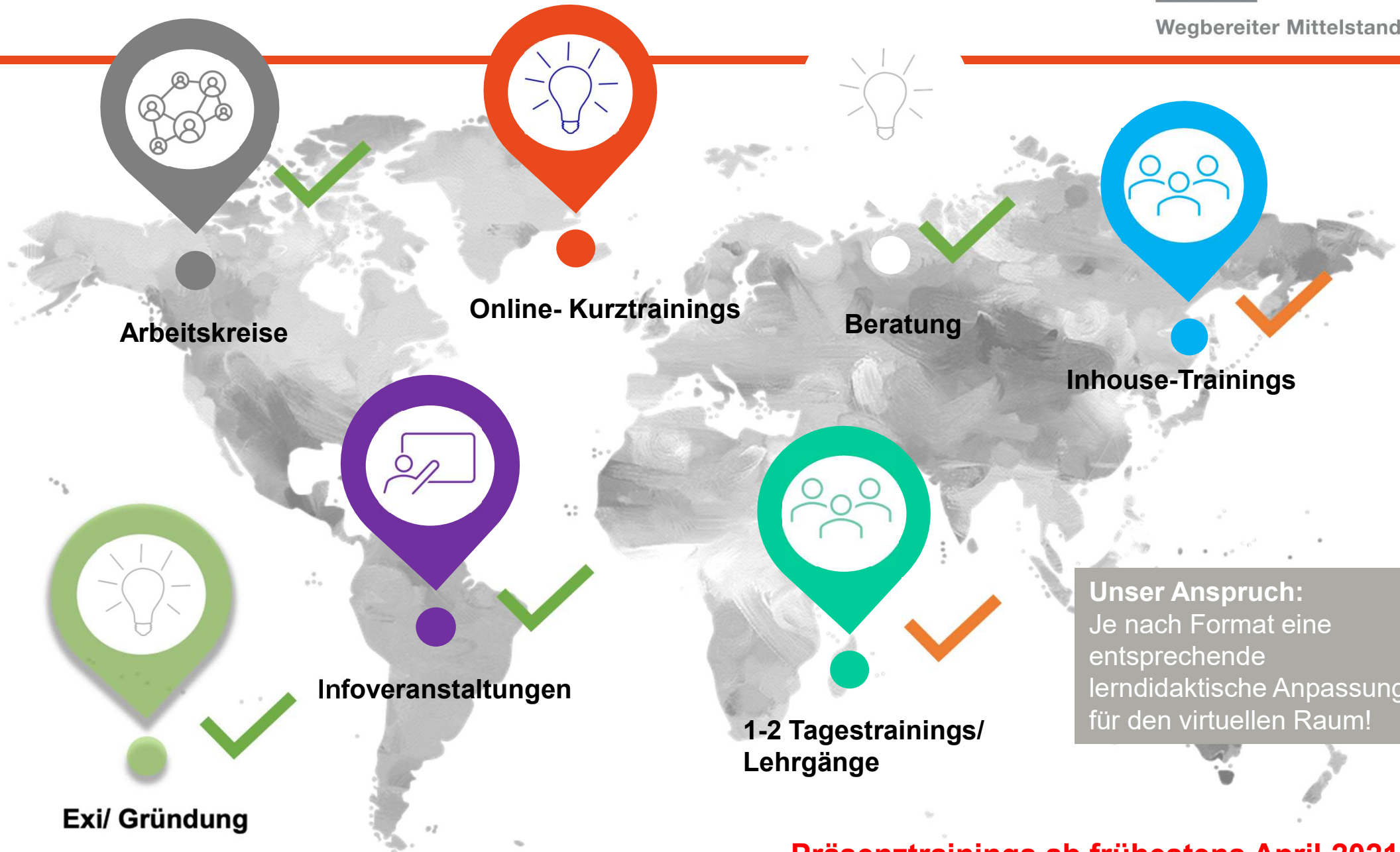
### → Öffentlichkeitsarbeit

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

Ralph Sieger, [sieger@rkw-bw.de](mailto:sieger@rkw-bw.de)

Sandra Fischbach, [fischbach@rkw-bw.de](mailto:fischbach@rkw-bw.de)

# Workshop 2 Angebote des RKW BW im virtuellen Raum



**Unser Anspruch:**  
Je nach Format eine  
entsprechende  
lerndidaktische Anpassung  
für den virtuellen Raum!

## Mit welchen Tools arbeiten Sie bei virtuellen Trainings bzw. Beratungen ?



# Umfragen

[www.surveymonkey.com](http://www.surveymonkey.com)

SurveyMonkey

Vorlage: allgemeine Veranstaltungsbewertung

1. Wie würden Sie die Veranstaltung insgesamt bewerten?

Ausgezeichnet  Nicht so gut  
 Sehr gut  Überhaupt nicht gut  
 Ziemlich gut

Beispielfrage

2. Was hat Ihnen an der Veranstaltung gefallen?

3. Was hat Ihnen an der Veranstaltung nicht gefallen?

Offene Frage

9. Wie wahrscheinlich ist es, dass Sie diese Veranstaltung einem Freund oder Familienmitglied weiterempfehlen werden?

Gar nicht wahrscheinlich Äußerst wahrscheinlich

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

10. Haben Sie weitere Kommentare zu der Veranstaltung? (Sie können mehrere Zeilen verwenden)

Skalierungsfrage

Lehrgänge / modulare Inhouse-Trainings:

**Logbuch bzw. Workbook** um den Teilnehmern Übungen und Inhalte vor oder nach dem Training bereit zu stellen

# Digitale Lösungen werde zum New Normal werden!

## Train the Workshop Moderator for Virtual Classroom

### Inhalte:

- die grundsätzliche Architektur von attraktiven Trainings im virtuellen Klassenraum
- Gestaltung von synchronen und asynchronen Lernphasen
- Konzeption von Materialien für synchrone und asynchrone Lernphasen
- Methodische Möglichkeiten zur Aktivierung und Einbeziehung der Teilnehmenden
- Tipps zur Kommunikation mit den Teilnehmenden in den digital verteilt durchgeführten Sessions
- Tipps für den Umgang mit schwierigen Situationen

3 x 2 h

**Bei Interesse an der Teilnahme zum Training  
melden Sie sich direkt bei uns!**



# Ausgangslage Unternehmensnachfolge

## Die Zahlen sprechen für sich

Für rund 100.000 Unternehmen drängt die Zeit und die Umsetzung der Nachfolge muss innerhalb 2019 erfolgen, ein passender Nachfolger ist aber noch nicht gefunden oder es wurde noch keine Suche angestoßen

25% können sich die Nachbesetzung durch einen aktuellen Mitarbeiter vorstellen

54% aller Inhaber streben eine Familiennachfolge als beliebteste Variante an

Das Durchschnittsalter eines Unternehmensinhaber liegt aktuell bei rund 51 Jahren, das Durchschnittsalter aller Inhaber die sich mit einer Nachfolge befassen liegt bei 59 Jahren, steht die Nachfolge kurzfristig an ist das Durchschnittsalter bei 67 Jahren

42% der bis Jahresende 2019 anstehenden Nachfolgen sind kaum vorbereitet, also noch gar nicht in den Nachfolgeprozess eingestiegen oder befinden sich in der Suchphase

Bis zum Jahr 2022 planen über eine halbe Million Inhaber von KMU's eine Unternehmensnachfolge

Die Spitze wird in den Jahren 2023 – 2027 erreicht (11% der KMU)

Mangel an nachrückenden Existenzgründern, in 2016 waren es 672.000, davon traten 154.000 eine Unternehmensnachfolge an bzw. gründeten durch Unternehmensbeteiligung

Jeder 7. Unternehmer strebt eine Stilllegung seines Unternehmens an, dies entspricht 14% bzw. 545.000 KMU)

In 2019/2020 planen 236.000 Inhaber eine Nachfolge, das entspricht 6 Prozent aller KMU in Deutschland und dies entspricht ca. 2 Mio. Erwerbstätige und 89.000 Auszubildende

Bereits 58% (137.000 KMU) der KMU, die in den 2018-2019 eine Nachfolge anstreben haben einen Nachfolger gefunden, davon haben ca. die Hälfte die Verhandlungen abgeschlossen, die anderen sind in konkreten Verhandlungen. 99.000 KMU sind immer noch ohne Nachfolgelösung.

Stilllegungspläne 331.000 Unternehmen in den kommenden 5 Jahren, entspricht 1,63 Mio. Erwerbstätige die ihren Job verlieren

Höchster Anteil an älteren Inhabern weist Schleswig-Holstein, Thüringen und Baden-Württemberg auf

In den kommenden 5 Jahren rollt eine Nachfolgewelle über den deutschen Mittelstand, die mehr als eine halbe Million Unternehmensübergaben einschließt (511.000 KMU bzw. 13,7% aller KMU)

27% ziehen einen aktuellen Miteigentümer als Nachfolger in Betracht

42% können sich einen externen Käufer vorstellen

Für die Jahre 2020 bis 2022 planen ca. 275.000 KMU eine Unternehmensnachfolge (7% aller KMU)



### Psychologische Aspekte

- Familien- und Unternehmenskultur
- Persönliche Kriterien für Nachfolger
- Konflikt- und Change-Management
- Persönlichkeitsentwicklung des Nachfolgers
- Coaching/ Mediation

### Unternehmensstrategische Aspekte

- Nachfolge-Konzept
- Unternehmensstrategie vor und nach der Übergabe
- Innovations- und Partnermanagement
- Problemfelder bei der Umsetzung
- Werkzeuge für den Nachfolgeprozess

### Steuerrechtliche Beleuchtung

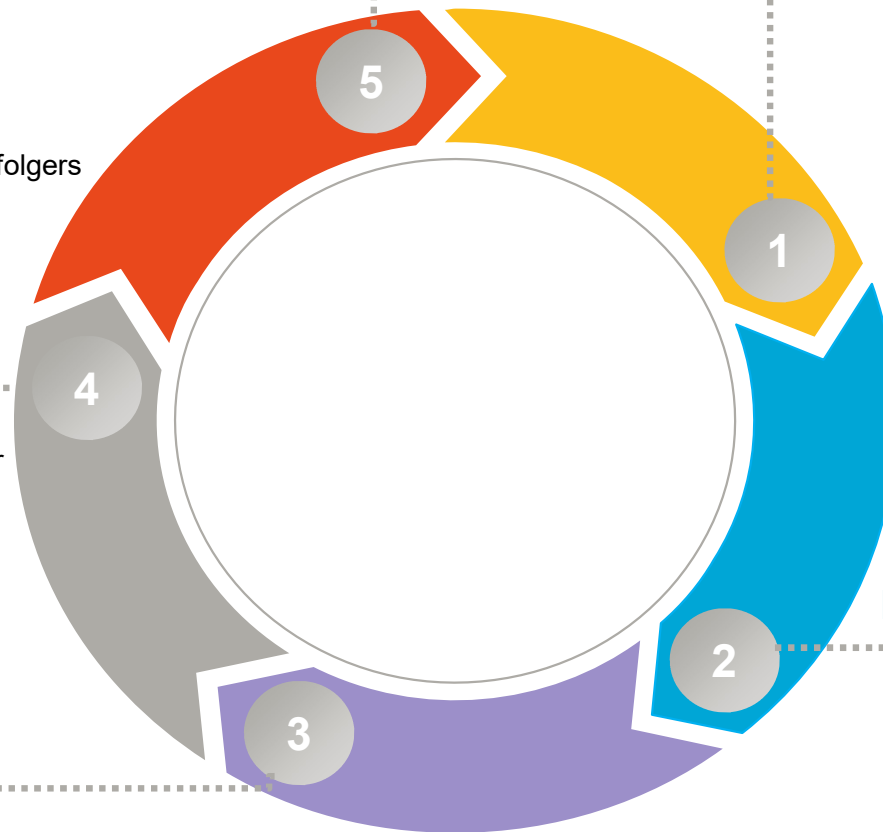
- Einkommens- und Körperschaftssteuer
- Erbschaft- und Schenkungssteuer
- Grunderwerbsteuer

### Finanzwirtschaftliche Perspektive

- Unternehmensbewertung von KMU
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Finanzplanung
- Verhandlung mit Kapitalgebern

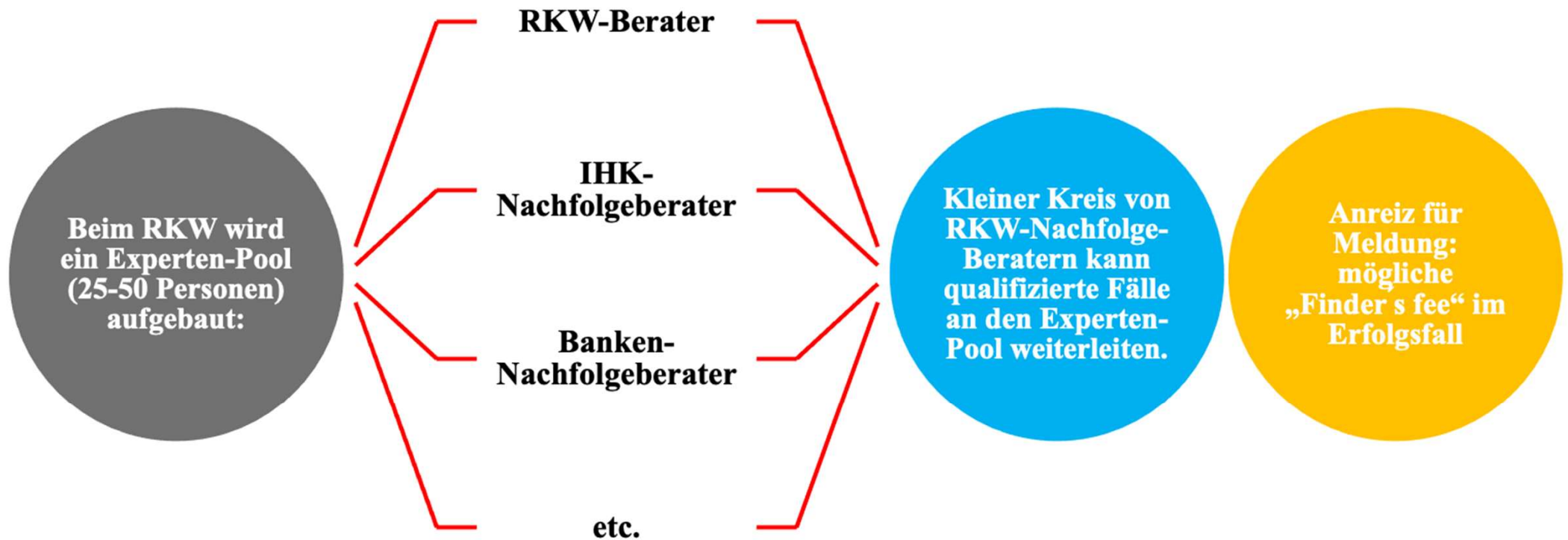
### Zivilrechtliche Fragestellungen

- Familien- und Erbrecht
- Gesellschaftsrecht
- Vertragsrecht
- Arbeitsrecht



Und viele mehr...

# Idee der Expertenplattform Unternehmensnachfolge



# Ziel der Plattform RKW-Nachfolgeexperten



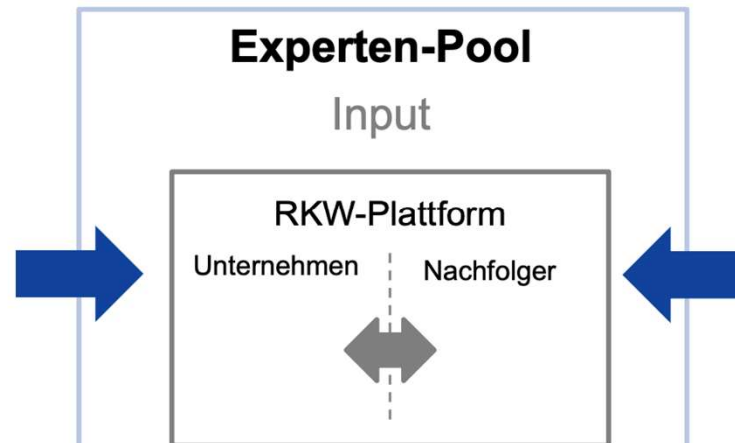
## Unternehmen

- Übersicht über Unternehmen gewinnen
- Erstellung Onepager



## Experten-Pool

Input



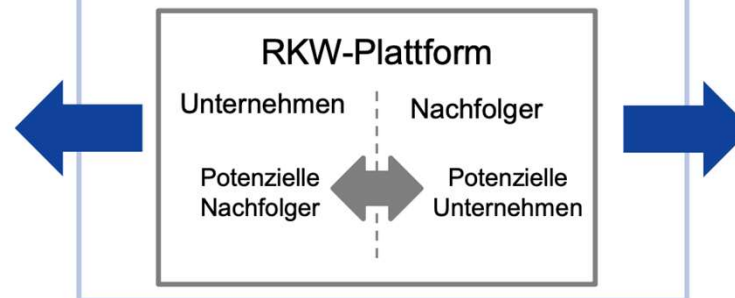
## Nachfolger

- Erarbeitung eines Nachfolgerprofils / Lebenslauf
- Erstellung Onepager



Output

- Auswahl an Nachfolgern
- Kontakt von Ansprechpartner
- Onepager als erste Informationsbasis
- Grundlage für weitere Gespräche



- Unternehmensauswahl
- Kontakt von Ansprechpartner
- Onepager als erste Informationsbasis
- Grundlage für weitere Gespräche

## Überschrift (Branche des Unternehmens/Beteiligungsart etc.)

**Ansprechpartner:**

Name  
E-Mail  
Telefon



### Unternehmen im Überblick:

#### Kurzvorstellung Unternehmen:

- Branche
- Historie
- Standort
- Unternehmensstruktur

#### Nachfolgemodell:

- Vorstellungen zur Nachfolge
- Zeithorizont

### Unternehmensgesuch:

#### Unternehmen:

- Branche
- Umsatzgröße
- Standort

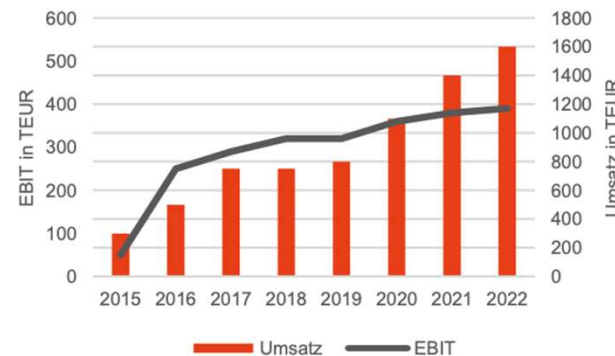
#### Mitarbeiter:

- Mitarbeiteranzahl
- Etc.

#### Finanzen:

- Wichtige Kennzahlen
- Ertragslage
- Etc.

### Umsatzentwicklung:



### Ihr Profil: (Stellenbeschreibung)

- ✓ Anforderungen an den Nachfolger
- ✓ Qualifikationen
- ✓ Management-Erfahrung
- ✓ Soft-Skills
- ✓ Etc.

### Kaufpreisvorstellungen:



### Produktvorstellung / Wertschöpfungskette:

- Erläuterung des Marktes
- Beschreibung der Konkurrenzsituation und Alleinstellungsmerkmale
- Erläuterung des Geschäftsmodells
- X
- X
- Etc.

### Besonderheiten des Unternehmens:

- Qualität
- Individualität
- Gute Organisation
- Prozessbeschreibungen
- Erträge
- Und ähnliches

### Marktpotenziale:

- Erläuterung des Marktes
- Beschreibung der Konkurrenzsituation und Alleinstellungsmerkmale
- Erläuterung des Geschäftsmodells
- X
- X
- Etc.