

Modeboutique im Aufschwung



Mit viel persönlichem Einsatz und einem sicheren Gespür für die Modewünsche ihrer Kunden hat Angela Cambio ihre Boutique „Romeo und Julia“ in den zwölf Jahren seit der Gründung zu einem ansehnlichen Erfolg geführt. Zuletzt wurde das Geschäft aus einer versteckten B-Lage, mit dem Ziel neue Kunden zu gewinnen, in eine bessere Auflage verlegt.

Angela Cambio: Ich war glücklich nach dem Umzug, ich wusste aber auch, ich will jetzt noch mal richtig durchstarten. Ich brauchte jemanden, der fachkundig, auch durchaus kritisch, mein Geschäft analysiert und mir Vorschläge macht, Ziele erarbeitet und mir bei der Umsetzung hilft. Ich wusste vorher gar nicht, dass ich für eine Potentialberatung

Zuschüsse in Höhe von 50% der Beratungskosten in Anspruch nehmen kann.

Full-Service aus der Unternehmensberatung HW-con war hier die richtige Lösung.

Im Rahmen einer Potentialberatung wurden die Wettbewerbssituation, die Zielgruppen und deren Potentiale im Einzugsbereich ermittelt. Der Einkauf, die Personalsituation wurde, untersucht und Vorschläge erarbeitet. Wesentlich war die neue Marketingstrategie und deren Umsetzung durch greifbare Aktionen. Innerhalb kurzer Zeit wurde ein Flyer erstellt der in fünftausend Haushalte verteilt wurde.

Angela Cambio: Er zeigt mein Angebot für meine Zielgruppe, meine wettbewerbsfähigen Preise und macht

auf mein individuelles Beratungsangebot aufmerksam.

Gleichzeitig konnte HW-con mit Hinweis auf die „WIN/WIN“-Situation das BMW Autohaus Hans Brandenburg für die gemeinsame Aktion einer Modenschau in deren Räumlichkeiten gewinnen. Der Geschäftsführer Michael Niebel war vom Erfolg begeistert, nutzte die Gelegenheit der Zielgruppenüberschneidung für seine Werbung, und kündigte spontan eine Wiederholung an.

Angela Cambio: Ich habe neue Kunden gewonnen und meine bestehende Kundschaft zum Besuch meines Geschäftes aktiviert, und sie haben gekauft!

Öffentliche Beratungsprogramme geändert

Seit Oktober 2007 sponsert der Staat den Einsatz externer Berater. Je nach Alter des Unternehmens greifen unterschiedliche Programme:

In der **Unternehmensgründungsphase** kann auf das Gründerberatungsprogramm des Landes NRW zurückgegriffen werden. Die Kosten für eine vier bzw. sechstägige Beratung werden vom Land zur Hälfte übernommen. Die Voraussetzung: Das Beratungshaus muss offiziell beim Land NRW für das Programm zugelassen sein.

Für **Unternehmen nach der Gründungsphase**, die nicht länger als fünf Jahre auf dem Markt sind, greift jetzt das so genannte Gründungscoaching. Dieses Programm ist neu. Bis zum 30.09.2007 gab es hier die so genannte Festigungsberatung. Beim Gründercoaching handelt es sich um ein Kombiprogramm des Landes NRW sowie der staatlichen KfW-Bankengruppe. Unternehmen können einen Zuschuss von 50% für Beratungskosten in Höhe von 6.000,00 Euro erhalten. Voraussetzung: Das Beratungshaus muss von der KfW-Bankengruppe für das Programm zugelassen sein.

„**Gestandene**“ **Unternehmen** im Bereich des Klein- und Mittelstandes (KMU) gehen ebenfalls nicht leer aus. Hier gibt es die Potentialberatung, ein Kombiprogramm des Landes NRW und der EU. Die Höhe des Zuschusses richtet sich nach der Anzahl der Beschäftigten:

- > bis 50 Mitarbeiter gibt es einen Zuschuss von 50% für Beratungskosten in Höhe von 10.000,00 Euro;
- > ab 50 Mitarbeiter gibt es einen

Öffentliches Beratungsprogramm ...

Zuschuss von 50% für Beratungskosten in Höhe von 15.000,00 Euro;

Wenn der Staat schon der Auffassung ist, dass der Blick eines unabhängigen Dritten auf Ihr Unternehmen gut tut und die Kosten zur Hälfte mitfinanziert, dann sollten Sie zugreifen. Übrigens: mehr als 7.500 Unternehmen haben dies allein in NRW bereits getan. Lassen Sie sich also nicht überholen!

HW-con erfüllt alle Voraussetzungen, damit Sie die Zuschüsse auch in Anspruch nehmen können. Und selbstverständlich unterstützen wir Sie auch tatkräftig beim recht aufwändigen Antragsverfahren.

NRW Kommunen im Endspurt: Rechnungswesen muss bis zum 01.01.2009 umgestellt werden

In Rund der Hälfte der 427 Kommunen in NRW ist eine spürbare Hektik ausgebrochen: Bis zum 01.01.2009 müssen sie ihr kamerales Rechnungswesen auf ein kaufmännisches System umgestellt haben. Das Projekt – kurz NKf (Neues Kommunales Finanzwesen) genannt – beschäftigt eine Vielzahl von kommunalen Mitarbeiter und externe Berater.

Was bringt die Umstellung außer bereits jetzt erkennbar mehr Arbeit?

Die Entscheidung geht bundesweit zurück auf die 90er Jahre. Seit dieser Zeit versucht man in den Kommunen, in den Ländern und im Bund, mehr Kostenbe-

wusstsein zu entwickeln. „Wir müssen unsere Kosten in den Griff bekommen!“, ein altbekannter Leitspruch. Aber öffentliche Verwaltungen kennen ihre Kosten in der Regel überhaupt nicht. Warum? Das kamerale Rechnungswesen kennt keine Kosten, sondern nur Ausgaben. Und das Ausgaben zwar auch Kosten darstellen können, aber längst nicht alle Kosten auch Ausgaben sind, macht die Sache für öffentliche Verwaltungen so schwierig. So fehlen im öffentlichen Rechnungswesen durchweg Abschreibungen. Auch die Bildung von Rückstellungen, die Zuordnung von aufgenommenen Krediten, ist vollkommen unterschiedlich zur übrigen kaufmännischen Welt. Und wer keine Abschreibungen kennt bzw. bilden muss, der hat auch in der Regel sein Anlagevermögen nicht bewertet.

NKF soll damit Schluss machen. Wo immer möglich und sinnvoll wird zukünftig nach „normalen“ kaufmännischen Regeln gearbeitet. Damit unterscheiden sich das öffentliche und das private Rechnungswesen zwar immer noch, aber die Unterschiede sind längst nicht mehr so groß wie vorher.

Was bringt die Umstellung? Leider nicht mehr Geld in die Kassen, aber mehr Transparenz. Jetzt ist es möglich, mit „herkömmlichen“ Controlling-Werkzeugen die notwendigen Auswertungen zu erstellen:

- > Wie teuer sind die einzelnen kommunalen Leistungen? Welche Leistungen erhalten die Bürger für Ihre Steuern?
- > Ist die Vergabe einer Leistung, einer Arbeit bzw. der Hinzukauf von Dritten günstiger als die Eigenerledigung?
- > Was bringt die Schließung einer kommunalen Einrichtung?
- > Wie sieht die kommunale Bilanz aus und wie entwickelt sie sich? Leben wir von der Substanz oder vermehren wir sie?

Antworten, auf die wir lange gewartet haben. Hoffentlich reagiert dann auch die Politik entsprechend ...

Harald Wachter

Editorial



Dreht sich die Uhr tatsächlich immer schneller? Fast gewinnt man diesen Eindruck. Kaum einer denkt noch an das Jahr 2007 zurück. Dabei war es ein gutes Jahr. Die Arbeitslosigkeit sank in Deutschland auf 3,5 Mio. Knapp 700.000 neue Jobs entstanden. „Sozial ist, was Arbeit schafft“, so lautete einmal ein Wahlspruch. Es ist viel Wahres daran ...

2007 war auch für uns ein erfolgreiches Jahr. Wir konnten unsere Position in Düsseldorf als das anerkannte Beratungshaus für Gründer deutlich

ausbauen. **GRÜN4YOU – Erfolg ist planbar** ist inzwischen für Gründer und Unternehmer in Düsseldorf und Umgebung zu einer echten Marke geworden. Aber auch im Bereich Public Sector sind wir gefragt: Bei der SAP-Einführung bei Kommunen am Linken Niederrhein sind wir genauso mit dabei wie bei betriebswirtschaftlichen Fragestellungen beim ASG-Bildungsforum Düsseldorf, der größten katholischen Weiterbildungseinrichtung in Deutschland. Das Geschäftsfeld **QM/Zertifizierung** meldet ebenfalls Erfolge: Ein QM-Großprojekt bei Aengevelt Immobilien steht kurz vor dem Abschluss. Darüber hinaus konnte mit dem Thema QM auch eine neue Branche erschlossen werden: das Gesundheitswesen.

Was bringt das Jahr 2008? Eine ganze Reihe von herausfordernden Projekten stehen bereits in unseren Auftragsbüchern. Wir werden daher weiter beim Umsatz und bei Mitarbeitern wachsen. Wir freuen uns darauf! Aber wir merken den Fachkräftemangel „am eigenen Leib“.

Auch im Jahr 2008 bleibt es bei unserem Leitspruch: **Wir wollen Ihren Erfolg!**
Auf ein gutes Jahr 2008!

Herzlichst,
Ihr Harald Wachter

**Düsseldorf
Business**
Unternehmertag

Laufen im Düsseldorfer Süden und Informationen zum Unternehmertag

Wo können sich Unternehmer in Düsseldorf in angenehmer Atmosphäre treffen, miteinander ins Gespräch kommen ohne ihr Business aus dem Auge zu verlieren?

Düsseldorf Business lautet die Antwort!

Düsseldorf Business vereint zwei ganz unterschiedliche Veranstaltungsformate unter einem Dach.



Düsseldorf's Oberbürgermeister Joachim Erwin beim Unternehmertag im Herbst 2007

Zwei Mal im Jahr wird zu einem Lauftreff eingeladen. Ein rund 7 km langer Rundkurs durch den Süden Düsseldorfs in gemütlichem Tempo (man kann sich noch gut unterhalten) mit der Möglichkeit der

Abkürzung auf 5 km. Wer nach dem Lauf Duschen will kann dies gerne tun. Ansonsten klingt der Sonntagvormittag mit einem leckeren Brunch aus. Wer nicht gerne läuft oder gerade nicht „in Form“ ist, der kann auch nur zum Brunch kommen. Schirmherr der Lauftreffs ist Düsseldorf's Oberbürgermeister Joachim Erwin, der sich auch immer wieder die Zeit nimmt und persönlich zum Brunch vorbeischaut.

Ebenfalls zwei Mal im Jahr wird zu einem Unternehmertag eingeladen. Nach einem interessanten Vortrag besteht dann die Gelegenheit zum Abendessen. Beim letzten Unternehmertag sprach Düsseldorf's Oberbürgermeister Joachim Erwin über die städtische Wirtschaftsförderung und stand anschließend den zahlreichen Anwesenden noch für Fragen lange zur Verfügung.

Ausrichter sowohl des Laufs als auch des Unternehmertages ist das Düsseldorfer Beratungshaus HW-con. Kosten für die Teilnehmenden entstehen nicht. Interessierte können sich gerne melden, um auf die Einladungsliste zu gelangen.

Fördermittelberater der HW-con informieren auf der Marketing- und Eventmesse



Die Marketing- und Eventmesse in Neuss wird jährlich durch die Europäische Sponsoring-Börse (ESB) veranstaltet. Hier war das Expertenwissen der HW-con als anerkannter Fördermittelberater für Programme von EU, Bund, Land und Kommunen gefragt. Existenzgründer und etablierte Unternehmer wurden in einem Vortrag von Harald Wachter und Walter Schuhen auch über die neuesten Bestimmungen informiert. Auf dem Messestand der HW-con konnten Interessierte sich anschließend noch individuelle Tips und Ratschläge holen.

Walter Schuhen: Wir machen in unseren Beratungsgesprächen häufig die Erfahrung, dass die öffentlichen Förderprogramme nicht ausreichend bekannt sind und wir auch Unternehmern, die schon seit vielen Jahren erfolgreich tätig sind, wertvolle Hilfestellung geben können.

Harald Wachter: Fördermittelberater sollten ein spezielles Qualifizierungsverfahren durchlaufen, um dem Beratungsmandanten von Anfang an das Gefühl geben zu können, dass er sich „in guten Händen“ befindet.

Erfolgreiche NKF-Einführung am Niederrhein

Planmäßig haben 10 Kommunen am linken Niederrhein zum 01.01.2008 das Neue Kommunale Finanzwesen (NKF) eingeführt. Alle 10 Kommunen sind „Kunden“ des Kommunalen Rechenzentrums Niederrhein (KRZN) in Moers, das insgesamt mehr als 40 Kommunen betreut. Die Einführung ging einher mit einer Umstellung auf SAP, der

Software aus der bekannten deutschen Softwareschmiede in Walldorf. Mit beteiligt waren auch zwei Beraterinnen der HW-con.

Auch in diesem Jahr werden wieder Kommunen auf SAP „umgestellt“. HW-con Beraterin Petra Spieß erhielt hier einen Auftrag über 150 Beratertage.

Das Rad nicht neu erfinden! (Folge 2): Bereitstellung von Musterdokumenten

Dokumente repräsentieren ein Unternehmen im Innen- und Außenverhältnis!

Dokumente dienen der Rechtssicherheit!

Dokumente sind ein Indikator für den Organisationsgrad des Unternehmens!

In welchem Zusammenhang stehen diese Aussagen nun zu dem Thema „Bereitstellung von Musterdokumenten“?

In vielen Unternehmen ist die Art und Weise der Dokumentation historisch gewachsen. Je nach Aufgabenstellung werden entsprechende Dokumente unter Zeitdruck entwickelt. Es werden Vorlagen bzw. Muster verwendet, die schon seit Jahren eingesetzt und nur der jeweiligen Aufgabenstellung angepasst werden.

Das Problem

Dokumente mit unterschiedlichem Layout werden an Kunden verschickt.

> Mögliche Folge: Imageverlust

Dokumente werden verschickt, die nicht auf Rechtssicherheit überprüft wurden.

> Mögliche Folge: schlechtere Position bei Rechtsstreitigkeiten, gegebenenfalls finanzielle Einbußen

Dokumente zu ähnlichen Sachverhalten werden mehrfach erstellt,

> Mögliche Folge: Es wird unnötige Arbeitszeit vergeudet.

Lösung: Durchführung einer Dokumentenanalyse

Um diese Gefahren möglichst auszuschließen ist es sinnvoll, sämtliche im Unternehmen vorhandene Dokumente (Anschreiben, Verträge, Listen, Checkli-

sten, Formulare, usw.) in einem ersten Schritt zu sammeln und durch eine Stelle oder eine Abteilung nach definierten Kriterien zu analysieren.

So mancher Unternehmer wird sich wundern, wie hoch die Anzahl der Dokumente in seinem Unternehmen ist und was für „alte Schätzchen“ teilweise noch eingesetzt werden, die in keinsten Weise dem Cooperate Design und den aktuellen rechtlichen Gegebenheiten entsprechen.

Es werden aber auch Dokumente auftauchen, die bisher nur in einem Bereich des Unternehmens eingesetzt wurden, jedoch auch für andere Bereiche eingesetzt werden können. Häufig ist dies der Fall bei Checklisten und Listen, die nach entsprechender abteilungsspezifischer Anpassung eine sinnvolle Arbeitshilfe auch in anderen Unternehmensbereichen darstellen können, neuen Mitarbeitern eine zeitsparende Arbeitshilfe sind und die Organisation der täglichen Arbeit erleichtern.

Auch hier gilt: Das Rad muss nicht neu erfunden werden!

Erstellung von Musterdokumenten

Auf Basis der in der Dokumentenanalyse ausgewählten praxisrelevanten Dokumente werden Musterdokumente – möglichst von einer zentralen Stelle – erstellt.

Dokumente, die für die Kommunikation mit Lieferanten und Kunden eingesetzt werden, sollten einer rechtlichen Prüfung unterzogen werden. Dies gilt insbesondere für Verträge jeglicher Art.

Die Dokumente sind zu versionieren, so dass die Dokumente zukünftig eindeutig zu identifizieren sind, und überarbeitete Dokumente gezielt aus dem Umlauf herausgenommen und durch die aktuellste Version ersetzt werden.

Die Dokumente sind von einer zentralen Stelle abschließend zu kontrollieren



und freizugeben. Diese Stelle ist nicht die Stelle oder die Abteilung die die Dokumente erstellt hat.

Die Dokumente sind von einer zentralen Stelle in geeigneter Form in Umlauf zu bringen, und die Mitarbeiter des Unternehmens sind über die jeweilige Änderung zu unterrichten.

Fazit

Musterdokumente

> erleichtern die Einarbeitung neuer Mitarbeiter;

> führen zu Zeitersparnis bei der täglichen Arbeit;

> erhöhen die Rechtssicherheit;

> ermöglichen den Mitarbeitern sich auf Ihre Kernarbeit zu konzentrieren;

> generieren mehr Umsatz.

Impressum

Herausgeber: HW-consulting
Leo-Baek-Str. 46, 40595 Düsseldorf
V.i.S.d.P.: Harald Wachter
Redaktionsleitung: RIWApres
Autoren:
Harald Wachter, Guido Mähler