

Reeser gründete Beraternetzwerk

Düsseldorfer Runde bietet umfassende Mittelstandsberatung aus einer Hand an mit dem Ziel, Zeit und Geld zu sparen

Maria Raudszus

Rees/Düsseldorf. Die Anforderungen an den Mittelstand werden immer komplexer. „Damit einher geht, dass es immer häufiger zu Fehlern in der Finanzplanung kommt“, hat Alois Messing, Finanzberater aus Rees, schon vor Jahren festgestellt. Banker verfügen beispielsweise oft über kein ausreichendes Wissen im Bereich des Steuerwesens, Steuerberater sind in Versicherungsfragen nur bedingt kundig. Der steigenden Komplexität im unternehmerischen Alltag kann man nur mit Kompetenz begegnen, war dem Finanzberater klar. Diese Überlegung war Anstoß für ihn, die „Düsseldorfer Runde“, ein Beraternetzwerk für ganz NRW, zu gründen.

Notare, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Messing nahm ab 2006 Kontakt zu Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Notaren, Fördermittelberatern und Rechtsanwälten aller Fachrichtungen auf. Diese schlossen sich im Januar 2009 zur Düsseldorfer Runde zusammen. Das Ziel: Die Runde will den Unternehmern eine Plattform für umfassende Mittelstandsberatung bieten. „Alles aus einer Hand“, erklärt Messing das Prinzip. Denn die Experten unterschiedlichster Disziplinen tauschen sich regelmäßig aus, beleuchten bei diesen Treffen unternehmerische Fragestellungen aus den ver-



Netzwerke sind heute wichtiger denn je. Alois Messing und Dieter Karczewski stellen die „Düsseldorfer Runde“ vor.

Foto: Johannes Kruck

schiedenen fachlichen Blickwinkeln, gewinnen so eine ganzheitliche Sicht auf das jeweilige Projekt und schaffen gleichzeitig eine optimale Basis für eine Lösung der Fragestellung.

55 Mitglieder zählt die Düsseldorfer Runde, die Gründer Alois Messing im September dieses Jahres ins Vereinsregister hat eingetragen lassen. Unternehmer können dort zunächst kostenlos eine Bera-

tung in Anspruch nehmen. „Erst wenn aus diesen Gesprächen ein konkreter Auftrag erwächst, beispielsweise ein Fachanwalt eingeschaltet wird, wird auch ein Honorar fällig“, erklärt Messing. Vorteil dabei: Der Unternehmer kann in der Beratung zuvor ausloten, ob es sich lohnt, einen Fachmann einzuschalten und wenn ja, welchen.

Zwar hat sich das Netzwerk Düsseldorfer Runde genannt,

ist aber für Unternehmer in ganz NRW Ansprechpartner. „Und unsere Runde ist offen für weitere Experten“, sagt Messing. Denn je mehr Know-how, desto besser die Beratung, desto geringer das unternehmerische Risiko. Das hat dazu geführt, dass neben Mitgliedern nun auch Rahmenvertragspartner gesucht werden. Erster ist Dieter Karczewski, Geschäftsführer von IWP Architekten und Inge-

nieure, der in Fragen der Ingenieurdienstleistungen seine Kompetenz einbringen wird. „Was uns nämlich voranbringt, sind nicht weitere Gesetze, sondern die Bereitschaft und Offenheit unter den beratenden Dienstleistungsbereitern, mit Kollegen zu kooperieren und zu kommunizieren“, so Messing.

Näheres im Internet: <http://duesseldorfer-runde.de>