

Das Interview

zur Partnerschaft DIERKES PARTNER und SICNUM





Meik Mewes

Dierkes Partner und SICNUM bieten seit kurzem gemeinsam fachübergreifende Beratungen an.

Worin der Mehrwert für Mandanten liegt, das erklären Meik Mewes, geschäftsführender Partner bei SICNUM, und Carsten Deecke, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Partner bei Dierkes Partner, im Interview.



Carsten Deecke

Redaktion: Dierkes Partner kooperiert jetzt mit der Unternehmensberatung SICNUM. Wie ist es zu dieser Zusammenarbeit gekommen?

Carsten Deecke: Mehrere Geschäftspartner unserer Unternehmen haben fast darauf gedrungen, dass wir uns einmal unverbindlich kennen lernen sollen. Schließlich, so ihre Argumentation, seien wir beide Spezialisten für den Mittelstand, schon lange im Geschäft und hätten einen guten Ruf in der Metropolregion Hamburg. Das hat beide Seiten neugierig aufeinander gemacht. Und bei unserem ersten Kontakt wurde schnell klar, dass wir viele berufliche Dinge ähnlich einschätzen und anpacken. Und dann stimmte auch noch die Chemie.

Meik Mewes: Seit Gründung von SICNUM vor mehr als elf Jahren arbeiten wir mit Steuerberatern, Rechtsanwälten und Wirtschaftsprüfern zusammen. Das war nicht immer einfach, denn sie hatten oft Schwierigkeiten, die Probleme unserer mittelständischen Mandanten zu verstehen. Spätestens beim ersten Treffen mit einigen Partnern aus dem Hause Dierkes Partner wurde schnell klar, dass die Kanzlei so tickt wie wir: bodenständig und vollkommen ohne Allüren. Da lag die Kooperation wirklich nah!

Redaktion: Aber ist es nicht denkbar ungünstig, mitten in einer Wirtschaftskrise sein Team zu verstärken?

Meik Mewes: Nein, denn trotz Kooperation nehmen wir die Mandate ja weiterhin unabhängig voneinander an. Wir von SICNUM realisieren zum Beispiel rund die Hälfte unseres Umsatzes mit der Restrukturierungs- und Sanierungsberatung. Diese Aufgabenstellungen wird SICNUM auch weiterhin verantwortlich übernehmen. Wir können jetzt aber bei rechtlichen oder steuerlichen Fragen unseren Mandanten einen Partner vorschlagen, mit dem wir bereits sehr gut und reibungslos zusammengearbeitet haben. Aber letztendlich entscheidet der Mandant, ob er Dierkes Partner mit ins Boot holen will.

Redaktion: Sie haben schon einige Projekte gemeinsam bearbeitet. Wie reagieren die Mandanten auf die neue Kooperation?

Carsten Deecke: Fest steht, dass die Skepsis bei unseren Mittelständlern groß ist, wenn es um Unternehmensberatung geht. Das Vorurteil ist immer, dass die Berater großen Wirbel machen, viel kosten und am Ende nichts nützen.

Deshalb sind viele unserer Mandanten sehr froh, wenn wir einen Dienstleister empfehlen. Und bei SICNUM sind wir uns sicher, dass er top ist und dass die Verständigung einfach klappt.

Redaktion: Sie beide sagen, Mittelständler haben einen großen Bedarf an Beratung. Gibt es ein typisches Problem bei diesen Unternehmen?

Meik Mewes: Natürlich kann man nicht generalisieren. Aber wir beobachten häufig im Mittelstand, dass die Strukturen nicht effizient mit dem Unternehmen mit gewachsen sind. Auch im Controlling fehlen oftmals die Instrumente, das Unternehmen zeitnah und aktiv steuern zu können. So sind dann zum Beispiel Deckungsbeitragsrechnungen und Planungsrechnungen nicht ausreichend ausgeprägt. Da kann man schon mit kleinen Verbesserungen an den richtigen Stellen eine Menge bewirken.

Redaktion: Sie beide sind Spezialisten für Sanierungsberatung. Warum interessieren Sie sich gerade für Unternehmen in Existenznöten?

Meik Mewes: Ich glaube, ich kann für uns beide sprechen, wenn ich sage: In diesen Fällen kommt es darauf an, Probleme sofort zu erkennen und entschlossen beseitigen zu können. Dabei ist jeder Fall sehr speziell und eine neue Herausforderung. Der Wettlauf gegen die Zeit ist deshalb sehr anspruchsvoll. Aber wenn man es geschafft und Arbeitsplätze und Existenzen gesichert hat, dann ist das sehr bereichernd. Man hat das Gefühl, wirklich etwas bewegt zu haben.

Redaktion: Gerade in der jetzigen Krise werden überall gute Sanierungsberater gesucht. Wo sehen Sie Ihre Einsatzbereiche?

Carsten Deecke: Wir wollen uns nicht nur auf die Sanierungsberatung beschränken. Auch für wirtschaftlich gesunde Unternehmen, die sich neu positionieren wollen, haben wir gemeinsame Angebote zu fairen Konditionen.

Meik Mewes: Dies betrifft insbesondere die Bereiche Controlling, Effizienz, Mergers & Acquisitions, Kapitalbeschaffung und Strategie. Und wenn es um Einsatzgebiete geht, so ist SICNUM mit Standorten in Hamburg, Düsseldorf und Stuttgart vertreten. Gerade haben wir mit Dierkes Partner ein Mandat in Sachsen-Anhalt bearbeitet. Doch im Großen und Ganzen wollen wir uns bei unseren gemeinsamen Aktivitäten auf die Metropolregion Hamburg konzentrieren.

Redaktion: Und wenn es mal nicht um das Geschäft geht, was machen Sie dann?

Meik Mewes: In meiner Freizeit steht meine Partnerin im Mittelpunkt und mir sind unsere Familien und Freunde sehr wichtig. Drei Wochen im Jahr fahre ich mit meiner Partnerin gerne weit weg, um ganz andere Kulturen kennen zu lernen.

Carsten Deecke: Dass Herr Mewes sehr offen für Neues ist, kann ich bestätigen. Ich habe ihn neulich zu einem Spiel von St. Pauli mitgenommen. Er war voll dabei und hat uns erst hinterher erklärt, dass das sein erster Besuch im neuen Fußballstadion war. Und dann hat St. Pauli auch noch gewonnen. Ein gelungener Feierabend!

Hamburg im November 2009