

KMU.NETWORK ordnet Mitgliedschaftsmodell für mittelständische Unternehmen neu

KMU.NETWORK bündelt Mitgliedschaft, Wissen, Kapitalzugang, Sichtbarkeit, Fördermittel, Content und Webinare für den Mittelstand.

BERLIN, BRANDENBURG, GERMANY, June 17, 2026 /EINPresswire.com/ -- Unternehmerplattform stellt gestuftes Angebot für Wissen, Kontakte, Finanzierungsvorbereitung, Sichtbarkeit und Weiterbildung vor

[KMU.NETWORK](#) hat sein Mitgliedschaftsmodell für Unternehmer, Geschäftsführer, Berater, Dienstleister, Investoren und wachstumsorientierte mittelständische Unternehmen neu strukturiert. Die Plattform bündelt Inhalte und Formate aus den Bereichen Finanzierungsvorbereitung, Fördermittel, Weiterbildung, digitale Sichtbarkeit, Pressearbeit, Webinare, künstliche Intelligenz, Geschäftsanbahnung und unternehmerischer Austausch.

“

Der Mittelstand braucht keine weiteren Kontaktlisten. Er braucht Zugang zu Wissen, Kapital, Sichtbarkeit, Fördermitteln und Menschen, die Umsetzung wirklich voranbringen.”

*Harald de Vries, Präsident
KMU.INTERNATIONAL*

Mit dem gestuften Modell will KMU.NETWORK Unternehmen einen klareren Zugang zu unterschiedlichen Unterstützungsformaten geben. Der Einstieg reicht von frei zugänglichen Informationen und ersten Kontaktmöglichkeiten bis hin zu umfangreicheren Mitgliedschafts- und Premiumformaten mit stärkerer fachlicher und operativer Begleitung.

Nach Angaben der Plattform reagiert KMU.NETWORK damit auf eine Entwicklung, die viele kleine und mittlere Unternehmen betrifft: Unternehmer müssen sich parallel

mit Finanzierung, Digitalisierung, Fachkräftethemen, Sichtbarkeit, Vertrieb, KI-Anwendungen, Weiterbildung und regulatorischen Anforderungen beschäftigen. Diese Themen werden in der



Praxis häufig getrennt bearbeitet, obwohl sie im Unternehmensalltag eng miteinander verbunden sind.

„Viele Unternehmer stehen nicht vor einem einzelnen Problem, sondern vor mehreren parallel laufenden Aufgaben“, sagt Harald de Vries, Präsident KMU.INTERNATIONAL und Verantwortlicher im Umfeld von KMU.NETWORK. „Finanzierung, Sichtbarkeit, Fördermittel, Digitalisierung und Weiterbildung hängen heute enger zusammen als früher. Das Mitgliedschaftsmodell soll Unternehmen helfen, diese Themen strukturierter zu bearbeiten.“

Gestuftes Modell für unterschiedliche Unternehmenssituationen

Die Mitgliedschaftsstruktur von KMU.NETWORK ist auf unterschiedliche Ausgangslagen ausgerichtet. Unternehmen, die sich zunächst informieren möchten, können über öffentliche Inhalte, einzelne Veröffentlichungen und offene Kontaktmöglichkeiten einen ersten Eindruck gewinnen. Die reguläre Mitgliedschaft richtet sich an Unternehmer und Unternehmen, die fortlaufend Zugang zu Inhalten, Briefings, Webinaren, Vorlagen, Austauschformaten und internen Informationen nutzen möchten.

Darüber hinaus sieht KMU.NETWORK erweiterte Premium- und VIP-Formate vor. Diese richten sich an Unternehmen, die eine intensivere Unterstützung bei Themen wie Positionierung, Content-Erstellung, Pressearbeit, Webinar-Aufbau, Finanzierungsvorbereitung, Fördermittelprüfung oder strategischer Kommunikation wünschen.

Nach der aktuellen Darstellung auf der Mitgliederseite wird die reguläre [KMU.NETWORK Mitgliedschaft](#) ab 990 Euro für zwölf Monate angeboten. Enthalten sind unter anderem der

Säule I: Wissen & Befähigung (KMU.ACADEMY)

Die Philosophie

Beratung nicht nur einkaufen, sondern eigene Kompetenz im Team aufbauen. Weiterbildung als direkter Wirtschaftsfaktor.

Fokus-Module

- ✓ Business-Automatisierung
- ✓ Künstliche Intelligenz (KI-Anwendung)
- ✓ Online-Marketing & Digitale Prozesse

Das Resultat

Unmittelbare Steigerung von Wettbewerbsfähigkeit und Produktivität durch handlungsfähige Mitarbeiter.

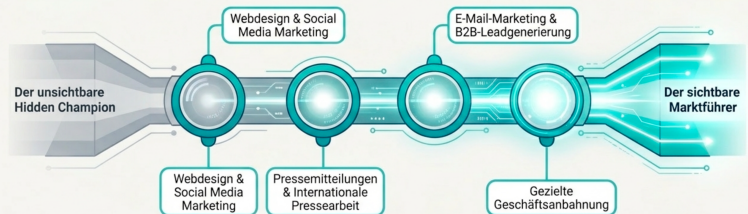


KMU.ACADEMY als Wissens- und Befähigungsbaustein im KMU.NETWORK: Expertenwissen, KI-Anwendung, Business-Automatisierung und digitale Prozesse werden in konkrete interne Umsetzung übersetzt.

Säule II: Sichtbarkeit & Leads (KMU.SERVICES)

Das Leitmotiv

Wer ein gutes Unternehmen hat, aber nicht sichtbar ist, verliert an Wettbewerber, die lauter und strukturierter kommunizieren. Sichtbarkeit darf nicht dem Zufall überlassen werden.



KMU.SERVICES macht aus dem unsichtbaren Hidden Champion einen sichtbaren Marktteilnehmer: mit Webdesign, Social Media, Pressearbeit, E-Mail-Marketing, B2B-Leadgenerierung und gezielter Geschäftsanbahnung.

Zugang zur KMU.Bibliothek, interne Inhalte, ausgewählte Webinare, Briefings, Gruppenformate und Kommunikationskanäle des Netzwerks.

Mittelstand zwischen Informationsbedarf und Umsetzungsdruck

KMU.NETWORK sieht den Bedarf insbesondere bei Unternehmen, die zwar grundsätzlich wissen, welche Themen für ihre Entwicklung wichtig sind, jedoch Schwierigkeiten haben, daraus einen strukturierten Prozess zu machen. Viele Unternehmen verfügen über gute Produkte, Dienstleistungen oder Projektideen, haben aber nicht immer die internen Ressourcen, um Finanzierung, Kommunikation, Sichtbarkeit und Digitalisierung gleichzeitig professionell aufzusetzen.

Die Plattform verweist dabei auf mehrere typische Aufgabenfelder im Mittelstand: die Vorbereitung von Finanzierungsunterlagen, die Prüfung möglicher Fördermittel, die Entwicklung verständlicher Unternehmenskommunikation, die Nutzung von Webinaren und Podcasts für Sichtbarkeit, die Erstellung von Fachinhalten sowie der Aufbau digitaler Prozesse und KI-gestützter Arbeitsweisen.

„Der Mittelstand braucht nicht nur Informationen, sondern verwertbare Strukturen“, sagt de Vries. „Ein Unternehmer kann nicht jedes Thema einzeln neu recherchieren, jeden Dienstleister selbst prüfen und jede Maßnahme isoliert aufbauen. Deshalb ist es sinnvoll, Wissen, Kontakte, Vorlagen und Umsetzungsschritte stärker miteinander zu verbinden.“

Inhalte, Austausch und praktische Materialien

Ein Bestandteil der Mitgliedschaft ist der Zugang zu Materialien und Formaten, die Unternehmer

Säule III: Kapitalzugang & Fördermittel



KMU.NETWORK unterstützt Unternehmen beim Kapitalzugang: Erst wenn Struktur, Dokumentation und Plausibilität stimmen, wird ein Projekt prüfbar für Investoren, Family Offices und Fördermittelprogramme.

Das KMU-Schwungrad (The Synthesis Flywheel).



Das KMU-Schwungrad zeigt, wie Wissen, Sichtbarkeit, Kapitalzugang und Umsetzung im KMU.NETWORK ineinandergreifen und nachhaltiges Wachstum für Unternehmen beschleunigen.

bei wiederkehrenden Aufgaben unterstützen sollen. Dazu gehören nach Angaben von KMU.NETWORK unter anderem iBooks, Checklisten, Vorlagen, Tool-Hinweise, interne Coachings, Webinare, Live-Calls, das wöchentliche KMU.Briefing, ein WhatsApp-Kanal für aktuelle Hinweise sowie der Kontakt zum KMU.NETWORK Team.

Die Inhalte behandeln Themen, die in vielen Unternehmen regelmäßig auftreten: Finanzierung, Fördermittel, Investorenkommunikation, Marketing, Sichtbarkeit, Pressearbeit, Webinare, Podcast-Formate, KI-Anwendungen, Online-Marketing, Business-Automatisierung und strategische Unternehmensentwicklung.

Dabei versteht KMU.NETWORK die Mitgliedschaft nicht als reine Informationssammlung. Ziel ist es, Unternehmern einen strukturierten Zugang zu Themen zu geben, die im Tagesgeschäft häufig liegen bleiben, obwohl sie für Wachstum, Stabilität oder Marktpositionierung wichtig sein können.

Finanzierungsvorbereitung und Kapitalzugang als ein Schwerpunkt

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Bereich Finanzierung und Kapitalzugang. KMU.NETWORK verweist in diesem Zusammenhang auf Kontakte zu Investoren, Family Offices, Venture Capital, institutionellen Investoren, Investmentbanken, Stiftungen und weiteren Kapitalgebern.

Die Plattform betont, dass Finanzierungsvorbereitung nicht mit der bloßen Suche nach Kapitalgebern beginnt. Entscheidend sei zunächst, ob ein Unternehmen oder Projekt prüfbar, nachvollziehbar dokumentiert und plausibel darstellbar ist. Dazu gehören je nach Ausgangslage unter anderem Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen, Liquiditätsplanung, Businessplan, Mittelverwendungsplan, Sicherheiten, Beteiligungsstruktur, Vertragsunterlagen und eine belastbare Darstellung des Geschäftsmodells.

Aus Sicht von KMU.NETWORK scheitern viele Finanzierungsanfragen nicht daran, dass es grundsätzlich keine Kapitalgeber gibt. Häufig seien Unterlagen unvollständig, Projektannahmen nicht ausreichend belegt oder Finanzierungswünsche nicht klar genug begründet. Die Mitgliedschaft soll Unternehmern deshalb auch Orientierung geben, welche Informationen für eine seriöse Kapitalansprache vorbereitet werden sollten.

Fördermittel, Weiterbildung und KI-Anwendungen

Neben Finanzierung und Sichtbarkeit behandelt KMU.NETWORK auch Fördermittel- und Weiterbildungsthemen. Die Plattform verweist dabei auf Inhalte der KMU.ACADEMY, die sich unter anderem mit Online-Marketing, künstlicher Intelligenz, Automatisierung, Business-Prozessen und digitaler Kompetenz beschäftigen.

Gerade im Bereich künstliche Intelligenz sieht KMU.NETWORK für viele Unternehmen einen wachsenden Schulungs- und Orientierungsbedarf. KI-Anwendungen verändern nach

Einschätzung der Plattform bereits heute Arbeitsabläufe in Marketing, Vertrieb, Kundenservice, Recherche, Kommunikation, Dokumentation und interner Organisation. Für kleine und mittlere Unternehmen stelle sich deshalb weniger die Frage, ob sie sich mit KI beschäftigen, sondern wie sie dies geordnet, rechtssicher und wirtschaftlich sinnvoll tun.

Weiterbildung wird dabei als Bestandteil der Unternehmensentwicklung eingeordnet. Unternehmen, die interne Kompetenz aufbauen, können externe Abhängigkeiten reduzieren und schneller entscheiden, welche digitalen Werkzeuge tatsächlich sinnvoll sind.

Content, Pressearbeit und digitale Sichtbarkeit

Ein weiterer Bestandteil des Angebots betrifft Kommunikation und Sichtbarkeit. KMU.NETWORK bietet nach eigenen Angaben Formate rund um Unternehmenspräsentationen, Erklärvideos, Podcasts, Infografiken, Blogbeiträge, Pressemitteilungen, Social Media, Newsletter, Webdesign, Leadgenerierung und B2B-Kontakte an.

Diese Leistungen sollen vor allem Unternehmen unterstützen, deren Produkte oder Dienstleistungen erklärungsbedürftig sind. Dazu zählen technische Lösungen, Beratungsangebote, Investitionsprojekte, komplexe Dienstleistungen oder spezialisierte B2B-Angebote. Solche Leistungen lassen sich häufig nicht mit einer kurzen Werbebotschaft vermitteln, sondern benötigen verständliche Inhalte, belastbare Argumentation und wiederkehrende Sichtbarkeit über mehrere Kanäle.

KMU.NETWORK verweist in diesem Zusammenhang auf Content-Formate, die sich mehrfach verwenden lassen: Ein Podcast kann als Video, Audiobeitrag, Social-Media-Clip, Blogartikel, Newsletter-Inhalt oder Bestandteil einer Unternehmenspräsentation genutzt werden. Ein Webinar kann neben der Live-Durchführung auch als Aufzeichnung, Lead-Magnet, Schulungsinhalt oder Grundlage für weitere Veröffentlichungen dienen.

Mitgliedschaft als Zugang zu einem unternehmerischen Ökosystem

KMU.NETWORK beschreibt die eigene Plattform als unternehmerisches Ökosystem. Der Begriff steht dabei für die Verbindung mehrerer Bereiche, die in der Praxis häufig getrennt betrachtet werden: Wissen, Kontakte, Kapitalvorbereitung, Weiterbildung, Sichtbarkeit, Kommunikation, digitale Werkzeuge und operative Umsetzung.

Die kostenlose Einstiegsebene soll erste Orientierung ermöglichen. Die reguläre Mitgliedschaft bietet laufenden Zugang zu Wissen, Austausch, Materialien und internen Formaten. Premium- und VIP-Modelle sind für Unternehmen vorgesehen, die über den reinen Zugang hinaus konkretere Unterstützung in einzelnen Aufgabenfeldern suchen.

„Nicht jedes Unternehmen braucht sofort ein großes Beratungsprojekt“, sagt de Vries. „Manche Unternehmen benötigen zunächst Zugang zu Wissen und Austausch. Andere stehen bereits vor

einer konkreten Finanzierungsfrage, einer geplanten Veröffentlichung, einem Webinar oder einem Positionierungsthema. Die Mitgliedschaftsstruktur soll diese unterschiedlichen Situationen abbilden.“

Weitere Informationen

Weitere Informationen zur KMU.NETWORK Mitgliedschaft finden sich unter:

<https://kmu.network/mitglied/>(<https://kmu.network/mitglied/>

Weitere Informationen zum KMU.NETWORK finden sich unter:

<https://kmu.network/>(<https://kmu.network/>

Über KMU.NETWORK

KMU.NETWORK ist eine Plattform für Unternehmer, Geschäftsführer, Berater, Dienstleister, Investoren und wachstumsorientierte Unternehmen. Die Plattform beschäftigt sich mit Themen wie Finanzierungsvorbereitung, Fördermitteln, Business-Kontakten, Weiterbildung, künstlicher Intelligenz, Marketing, Pressearbeit, Content, Webinaren, Podcasts, Leadgenerierung und strategischer Unternehmensentwicklung. Ziel ist es, kleine und mittlere Unternehmen durch Wissen, Austausch, Kontakte und strukturierte Inhalte bei unternehmerischen Aufgaben zu unterstützen.

Medienkontakt

KMU.NETWORK

Pressekontakt: Harald de Vries

E-Mail: [info \(at\) kmu.network](mailto:info@kmu.network)

Telefon Deutschland: +49 30 6293 2542

Webseite:

<https://kmu.network>

Mitgliedschaft:

<https://kmu.network/mitglied/>(<https://kmu.network/mitglied/>

#KMUNETWORK #Mittelstand #Harald de Vries

Harald de Vries

KMU.NETWORK

+44 845 891 0231

[email us here](#)

Visit us on social media:

[LinkedIn](#)

[Instagram](#)

Facebook

YouTube

TikTok

X

Other

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/919696641>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.