

KMU.NETWORK positioniert als Business Broker für Daten, Kontakte, Experten, Kapital und internationale Geschäftschancen

KMU.NETWORK launches a broker model linking entrepreneurs with data, suppliers, investors, experts and international business solutions.

BERLIN, BRANDENBURG, UNITED KINGDOM, June 24, 2026

/EINPresswire.com/ -- KMU.NETWORK positioniert sich als Business Broker für Daten, Kontakte, Experten, Kapital und internationale Geschäftschancen. Das Netzwerk erweitert seine Leistungen um ein Broker-Modell, das Unternehmer mit relevanten Datenquellen, Lieferanten, Investoren, Banken, Fachpartnern und Umsetzungslösungen verbindet.

Kleine und mittlere Unternehmen stehen heute selten vor nur einer Herausforderung. Häufig treffen mehrere Themen gleichzeitig aufeinander: Kapital fehlt für Wachstum oder Investitionen, neue Kunden müssen gewonnen, Lieferanten gefunden, Mitarbeiter weitergebildet, internationale Märkte erschlossen oder rechtliche und organisatorische Fragen gelöst werden.

Hinzu kommen Themen wie Fördermittel, Finanzierung, Leasing, Factoring, Unternehmensgründung, internationale Gesellschaftsstrukturen, LLC, Holding, EWIV, Digitalisierung, KI, Datenschutz, Marketing, Sichtbarkeit, Pressearbeit, Social Media, Reichweite oder Krisenvorsorge.

Genau an dieser Schnittstelle erweitert das KMU.NETWORK seine Positionierung: Das Netzwerk versteht sich künftig stärker als Business Broker für Unternehmer, die nicht nur Informationen benötigen, sondern konkrete Verbindungen zu passenden Daten, Experten, Lieferanten, Kapitalpartnern und Dienstleistern.



KMU.NETWORK als Business Broker: Das Netzwerk verbindet Unternehmer mit relevanten Daten, Experten, Investoren, Lieferanten und internationalen Geschäftsmöglichkeiten.

Der Grundgedanke ist einfach: Ein Unternehmer schildert sein Problem oder sein Vorhaben. KMU.NETWORK hilft dabei, die Anfrage zu strukturieren, die entscheidenden Fragen zu klären und passende Ansprechpartner, Datenquellen, Lieferanten, Finanzierungswege oder Spezialisten zu identifizieren.

„Viele Unternehmer wissen sehr genau, dass etwas getan werden muss. Was ihnen fehlt, ist meistens nicht die Motivation, sondern der direkte Zugang zur richtigen Lösung“, sagt Harald de Vries, CEO des KMU.NETWORK. „Sie suchen vielleicht eine Finanzierung, einen Lieferanten, neue Kunden, einen Experten für Auslandsgeschäfte oder Hilfe bei Marketing und Digitalisierung. Unsere Aufgabe ist es, aus dieser Suche einen konkreten, wirtschaftlich

sinnvollen nächsten Schritt zu machen.“

“

„Daten ohne Einordnung sind nur Daten. Ein Unternehmer braucht nicht 800 Millionen Kontakte. Er braucht die richtigen Kontakte für sein konkretes Vorhaben.“

*Harald de Vries, CEO
KMU.NETWORK*

Krisenunterstützung.

Die neue Positionierung verbindet diese Leistungen unter einer gemeinsamen Logik: Nicht jedes Unternehmen braucht dieselbe Lösung. Aber fast jedes Unternehmen braucht irgendwann Zugang zu Informationen, Daten, Märkten, Kontakten oder Fachwissen, die intern nicht vorhanden sind.

Im Finanzierungsbereich kann KMU.NETWORK beispielsweise dabei unterstützen, zunächst die passende Finanzierungsstruktur zu prüfen. Ein Unternehmen benötigt möglicherweise nicht automatisch einen klassischen Bankkredit. Je nach Situation können Fördermittel, Leasing, Factoring, Sale & Leaseback, Investorenkapital, Beteiligungskapital oder eine Kombination verschiedener Finanzierungsinstrumente sinnvoll sein.

KMU.NETWORK: Der Business Broker für den Mittelstand
KMU.NETWORK transformiert sich vom klassischen Vermittler zum strategischen Business Broker. Das Netzwerk bündelt Daten, Experten und Kapital, um Unternehmen die langwierige Suche nach Lösungen abzunehmen und sie direkt mit den relevanten Partnern zu verbinden.

**DER BROKER-PROZESS:
VOM PROBLEM ZUR LÖSUNG**

PROBLEM-ERFASSUNG
Unternehmer schildern ihr Thema – von Kapitalbedarf bis hin zu internationalen Lieferketten.

INTELLIGENTE IDENTIFIKATION
KMU.NETWORK filtert aus globalen Datenbanken und Expertepools die exakt passenden Ressourcen heraus.

GEZIELTE VERBINDUNG
Direktes Matching mit verlässlichen Partnern zu kalkulierbaren Konditionen statt wochenlangem Eigenrecherche.

STRATEGISCHE RESSOURCEN & NETZWERKKRAFT

800 MILLIONEN B2B-DATENSÄTZE
Globaler Datenzugriff aus über 150 Ländern für präzise Markt- und Lieferanteanalysen.

215.124 KAPITALPARTNER
Direkter Zugang zu Business Angels, Family Offices, Venture Capital und institutionellen Investoren.

DER UNTERNEHMERISCHE NAVIGATOR
Bündelung von Kapital, Academy, Business-Services und Notfall-Unterstützung unter einer zentralen Logik.

BEREICH	FOKUS
KMU.CAPITAL	Finanzierung, Investoren & Fördermittel
KMU.ACADEMY	KI, Automatisierung & Weiterbildung
KMU.BUSINESS	Lieferanten, neue Märkte & Kontakte

KMU.NETWORK als strategischer Business Broker: Von der Problemerkennung über intelligente Datenanalyse bis zur gezielten Verbindung mit Kapitalpartnern, Experten und Lieferanten.

Das neue Broker-Modell baut auf den bestehenden Bereichen des KMU.NETWORK auf. Dazu gehören Finanzierung und Investorenzugang, die KMU.ACADEMY für künstliche Intelligenz, Automatisierung und Mitarbeiterqualifizierung, KMU.SERVICES für Content, Presse, PR, Social Media, Video und Sichtbarkeit, KMU.BUSINESS für Geschäftsanbahnung und internationale Kontakte, die KMU-BIBLIOTHEK mit Sachbüchern und Orientierungshilfen sowie Angebote wie Webinare, Podcasts, Fördermittelchecks und

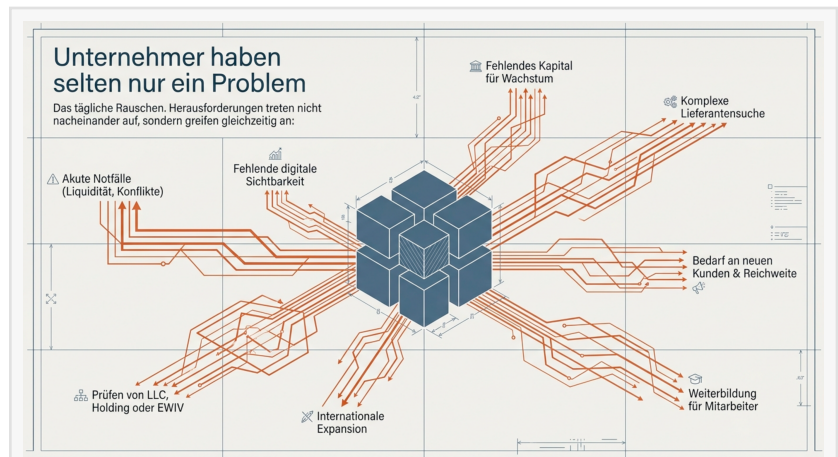
Das Netzwerk hilft dabei, Kapitalbedarf, Unterlagen, Mittelverwendung, Rückführung, Sicherheiten und mögliche Finanzierungswege besser einzuordnen. Über die Verbindung zu Investorendatenbanken und Kapitalplattformen wie Capital-seekers.com können Unternehmen außerdem bei der Recherche geeigneter Investorenprofile, bei der Vorbereitung von Pitch Decks, bei Datenräumen, bei CRM-Prozessen und bei strukturierten Investorengesprächen unterstützt werden.

Auch bei der Lieferantensuche und internationalen Beschaffung soll das Broker-Modell eine wichtige Rolle spielen. Unternehmen suchen zunehmend nach Alternativen zu bestehenden Lieferketten, neuen Produzenten, internationalen Beschaffungspartnern oder regionalen Vertriebsstrukturen.

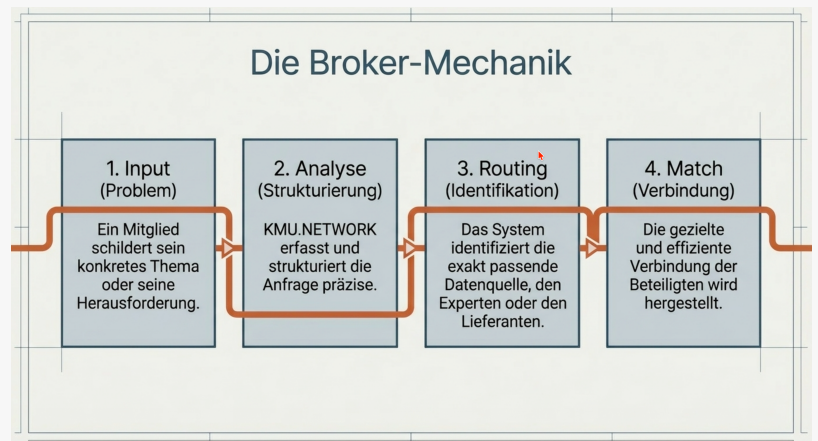
KMU.NETWORK will hier über Datenzugänge, Recherche, Kontaktabahnung, Marktinformationen und

Expertennetzwerke helfen. Die Rolle des Netzwerks ist nicht, beliebige Adressen weiterzugeben. Entscheidend ist die Vorqualifizierung: Welche Branche passt? Welche Unternehmensgröße ist relevant? Welche Region kommt infrage? Welche Ansprechpartner haben Entscheidungskompetenz? Welche Kontakte sind für das konkrete Vorhaben überhaupt sinnvoll?

Ein besonderer Baustein dieser neuen Positionierung ist der Zugang zu B2B-Daten. Nach Angaben des KMU.NETWORK steht eine Datenbasis mit mehr als 800 Millionen B2B-Einträgen aus über 150 Ländern zur Verfügung. Diese Daten können Unternehmen helfen, Märkte zu analysieren, potenzielle Kunden zu identifizieren, Lieferanten zu recherchieren, Geschäftspartner zu finden, Branchen zu segmentieren und internationale Chancen schneller zu prüfen.



Unternehmer haben selten nur ein Problem: KMU.NETWORK bündelt zentrale Herausforderungen wie Kapitalbedarf, Lieferantensuche, Sichtbarkeit, Weiterbildung und internationale Expansion in einem vernetzten Lösungsansatz.



Die Broker-Mechanik von KMU.NETWORK: Von der konkreten Unternehmerfrage über Analyse und Routing bis zur gezielten Verbindung mit der passenden Lösung.

„Daten ohne Einordnung sind nur Daten. Kein Unternehmer braucht 800 Millionen Kontakte. Er braucht die richtigen Kontakte für sein konkretes Projekt“, sagt de Vries. „Die eigentliche Brokerleistung beginnt dort, wo aus einer riesigen Datenmenge eine relevante Auswahl entsteht. Wer passt zu diesem Unternehmen? Wer kann liefern? Wer investiert? Wer entscheidet? Wer ist erreichbar?“

Die B2B-Datenbasis soll insbesondere für Mitglieder interessant sein, die neue Kunden, Lieferanten, Vertriebspartner, Investoren, Kooperationspartner oder Märkte suchen. Gleichzeitig kann sie als Grundlage für Leadgenerierung, Marktanalyse, internationale Expansion, Geschäftsanbahnung und strategische Kommunikation dienen.

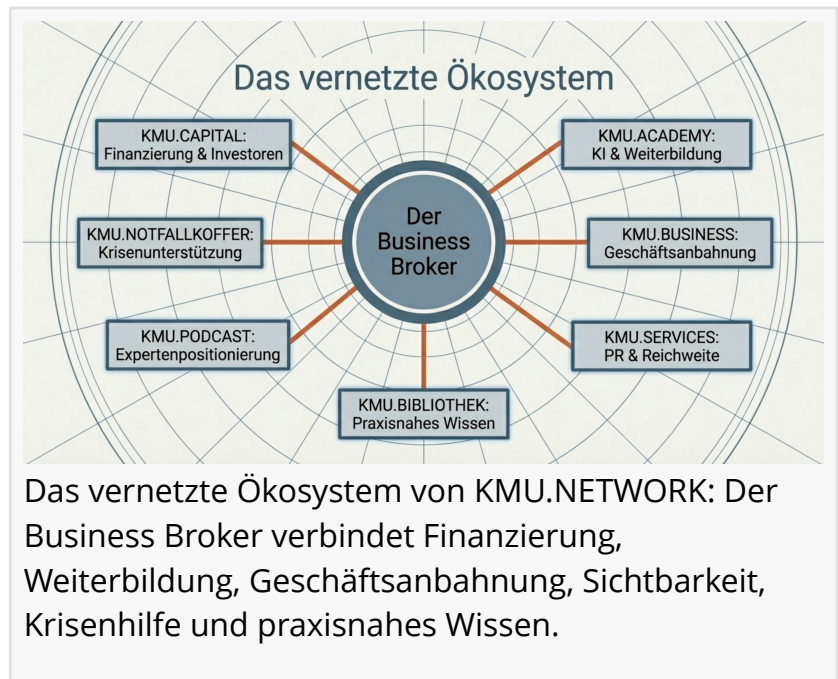
Ein weiterer Bereich betrifft Unternehmensgründung und internationale Strukturen. Unternehmer, die über eine LLC, eine Holding, eine EWIV, eine Auslandsgesellschaft oder eine Verlagerung von Geschäftstätigkeiten nachdenken, benötigen häufig mehrere Spezialisten gleichzeitig: Steuerberater, Rechtsanwälte, Gründungsdienstleister, Banken, Treuhänder, internationale Strukturberater oder lokale Ansprechpartner.

KMU.NETWORK will diese Themen nicht mit pauschalen Standardantworten behandeln. Die Rolle des Business Brokers besteht darin, das konkrete Vorhaben zunächst einzuordnen und dann passende Expertenkontakte herzustellen. Dabei geht es um Orientierung, Koordination und Zugang, nicht um die Ersetzung individueller Rechts- oder Steuerberatung.

Auch im Bereich Weiterbildung und Digitalisierung soll die Broker-Logik greifen. Unternehmen, die KI, Automatisierung, Online-Marketing, digitale Vertriebsprozesse oder Mitarbeiterqualifizierung verbessern möchten, erhalten über die KMU.ACADEMY Zugang zu passenden Weiterbildungsangeboten, Lernformaten und Experten.

Ein weiterer Kernbereich bleibt Sichtbarkeit. Unternehmer, die neue Kunden gewinnen oder ihr Angebot verständlicher kommunizieren möchten, benötigen heute mehr als eine Website. Sie benötigen Content, Videos, Social Media, Pressearbeit, Suchmaschinen- und KI-Sichtbarkeit, Webinare, Newsletter, Landingpages und klare Angebotskommunikation.

Über KMU.SERVICES, gowebinar.network, Podcastformate, Content-Produktion, PR und Reichweitenkanäle kann KMU.NETWORK auch hier passende Spezialisten und Lösungen vermitteln. Ziel ist es, dass ein Unternehmen nicht bei jeder Marketingfrage wieder von null



anfangen muss.

Wenn ein Unternehmer beispielsweise ein erklärungsbedürftiges Angebot hat, kann ein Webinar sinnvoll sein. Wenn ein Unternehmen Expertenstatus aufbauen möchte, können Podcast, Pressearbeit, Social Media und Buchveröffentlichung relevant werden. Wenn akute Leads fehlen, kann eine Kombination aus Datenzugang, Content, E-Mail-Kampagnen und Vertriebsprozessen erforderlich sein.

Auch bei Krisenfällen soll der Business-Broker-Ansatz greifen. Der KMU.NETWORK Notfallkoffer bündelt Orientierung, Vorlagen, Expertenkontakte und mögliche Sofortmaßnahmen für Situationen wie Liquiditätsengpässe, Cyberangriffe, Datenschutzvorfälle, Shitstorms, Gesellschafterstreitigkeiten, Mitarbeiterprobleme, Ausfall der Geschäftsführung oder operative Krisen.

Gerade in solchen Situationen fehlt Unternehmern oft Zeit für umfangreiche Recherche. Sie brauchen eine schnelle Einschätzung, klare nächste Schritte und Zugang zu den richtigen Fachleuten. Der Notfallkoffer soll deshalb nicht nur Informationen liefern, sondern die Verbindung zu passenden Spezialisten erleichtern.

Das Broker-Modell richtet sich besonders an inhabergeführte Unternehmen, Familienunternehmen, Handwerksbetriebe, Startups, Dienstleister, Projektentwickler, Berater, Handelsunternehmen, Produzenten und mittelständische Betriebe, die nicht für jedes Spezialthema eine eigene Fachabteilung aufbauen können.

„Unser Ziel ist nicht, Unternehmer mit möglichst vielen Angeboten zu überfordern“, sagt de Vries. „Unser Ziel ist, den Weg von einer Frage zur passenden Lösung zu verkürzen. Ein Mitglied soll nicht zehn Anbieter vergleichen

Mit der neuen Positionierung als Business Broker entwickelt KMU.NETWORK seine Plattformlogik weiter. Kapital, Academy, Services, Business, Bibliothek, Webinare, Podcasts, Reichweite, Fördermittel und Notfallkoffer bleiben eigenständige Bereiche. Neu ist die stärkere Verbindung dieser Bausteine durch Daten, Kontakte, Leads, Expertennetzwerke, internationale Partner und strukturierte Vermittlung.

KMU.NETWORK versteht sich damit als unternehmerischer Navigator: nicht als Ersatz für Spezialisten, sondern als Zugangspunkt zu relevanter Expertise, Daten und Geschäftsmöglichkeiten.

Weitere Informationen: □

<https://kmu.network>

Pressekontakt: □KMU.NETWORK□Presse / Redaktion□

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

Website: <https://kmu.network>

PRESS RELEASE

KMU.NETWORK Positions Itself as a Business Broker for Data, Contacts, Experts, Capital and International Business Opportunities

The network is expanding its services through a broker model designed to connect entrepreneurs with relevant data sources, suppliers, investors, banks, specialists and implementation partners.

London / Berlin/ New York, June 24, 2026 – Small and medium-sized businesses rarely face only one challenge at a time. They may need capital for growth, new suppliers, additional customers, employee qualification, international business contacts or support with digitalization, marketing and corporate structures.

At the same time, companies may be dealing with public funding, financing, leasing, factoring, company formation, international expansion, LLCs, holdings, EWIV structures, artificial intelligence, data protection, content, visibility, press relations, social media or crisis management.

KMU.NETWORK is therefore strengthening its position as a Business Broker. The model is designed to help entrepreneurs access the relevant information, B2B data, expert knowledge, suppliers, banks, investors and service partners needed for a specific business challenge.

“Many entrepreneurs know that they need to take action. What they often lack is not motivation or ideas, but direct access to the right solution,” says Harald de Vries, CEO of KMU.NETWORK. “They may be looking for financing, a supplier, new customers, an international business contact or support with marketing and digitalization. Our role is to turn that search into a concrete and economically sensible next step.”

KMU.NETWORK does not position itself as a traditional intermediary for a single product. Its approach is broader. A company describes a challenge or objective, the network structures the request and helps identify suitable contacts, data sources, experts, suppliers, financial partners or implementation providers.

The broker approach combines existing KMU.NETWORK services. These include capital access and financing, the KMU.ACADEMY for AI, automation and employee qualification, KMU.SERVICES for content, press relations, PR, social media, video and visibility, KMU.BUSINESS for business development and international contacts, the KMU.BIBLIOTHEK with practical business books, as well as webinars, podcasts, funding support and crisis tools.

The core idea is that not every company needs the same solution. But almost every company eventually needs access to information, markets, data, expertise or contacts that are not available internally.

Within financing, KMU.NETWORK can support companies in assessing which financing structure may fit their situation. A business may not necessarily need a traditional bank loan. Depending on its case, public funding, leasing, factoring, sale and leaseback, equity capital, investor funding or a combination of instruments may be more appropriate.

The network can help companies structure capital requirements, supporting documents, use of funds, repayment logic, collateral and potential funding routes. Through links to investor databases and platforms such as Capital-seekers.com, businesses can also receive support in researching relevant investor profiles, preparing pitch decks, organizing data rooms, building CRM processes and structuring investor outreach.

The broker model is also intended to support international sourcing and business development. Companies are increasingly looking for alternative supply chains, new manufacturers, overseas sourcing partners or distribution relationships.

A machinery business may be searching for component suppliers in China or Vietnam. A retailer may need packaging or manufacturing partners in Thailand. A food company may be evaluating contacts in India or Africa. A software provider may be looking for distribution partners in the United States or Europe. A German company may be considering production in Asia but does not want to manage the initial steps alone.

KMU.NETWORK aims to support these companies through data access, research, contact initiation, market information and expert networks. The role of the network is not to distribute random addresses. The key is relevance: Which industry fits? Which company size matters? Which region is appropriate? Which contact has decision-making authority? Which supplier, partner or market is actually suitable for the project?

A major component of the broker strategy is access to B2B data. According to KMU.NETWORK, a database containing more than 800 million B2B entries across more than 150 countries is available. This information can help businesses analyze markets, identify potential customers, research suppliers, find cooperation partners, segment industries and evaluate international opportunities more efficiently.

“Data without context is just data. No entrepreneur needs 800 million contacts. They need the right contacts for a specific project,” says de Vries. “The real broker service starts when a huge amount of data becomes a relevant selection. Who fits this company? Who can supply? Who invests? Who makes decisions? Who is reachable?”

The B2B data resource is intended to be particularly useful for members seeking customers, suppliers, sales partners, investors, cooperation partners or new markets. It can also support lead generation, market analysis, international expansion, business development and strategic communication.

Another part of the model relates to company formation and international structures. Entrepreneurs considering an LLC, a holding company, an EWIV, a foreign legal entity or a relocation of business activities often need several specialists at once: tax advisers, lawyers, company formation services, banks, trustees, international structuring advisers or local partners.

KMU.NETWORK does not aim to answer these issues with generic solutions. Its role as a Business Broker is to first understand the individual project and then connect the entrepreneur with appropriate specialist contacts. This is about orientation, coordination and access, not replacing individual legal or tax advice.

The same broker logic applies to education and digital transformation. Businesses seeking to improve their use of AI, automation, online marketing, digital sales processes or employee qualifications can access relevant training, learning formats and specialists through the KMU.ACADEMY.

KMU.NETWORK can help structure the need: Does the company require a basic course, team training, process analysis, technical implementation, an external expert or publicly funded training? Once this is clear, the right solution can be selected.

Visibility remains another important area. Companies that want to acquire customers or communicate complex offers more clearly need more than a website. They may require content, video, social media, press work, search and AI visibility, webinars, newsletters, landing pages and clear offer communication.

Through KMU.SERVICES, gowebinar.network, podcast formats, content production, PR and distribution channels, KMU.NETWORK can also help connect companies with suitable specialists and implementation options. The objective is to ensure that a business does not have to start from zero whenever a marketing or communications issue arises.

If an entrepreneur has an offer that requires explanation, a webinar may be useful. If a company wants to build expert positioning, podcasts, press relations, social media and publishing may become relevant. If it urgently needs leads, a combination of data access, content, email campaigns and sales processes may be necessary.

The Business Broker approach also applies to crisis situations. The KMU.NETWORK Emergency Kit brings together guidance, templates, expert contacts and possible immediate actions for issues such as liquidity shortages, cyberattacks, data incidents, public-relations crises, shareholder disputes, employee conflicts, management absence or operational emergencies.

In these cases, entrepreneurs often do not have time for extensive research. They need a rapid assessment, clear next steps and access to the right experts. The Emergency Kit is therefore intended not only to provide information, but also to facilitate connections with relevant specialists.

The model is aimed especially at owner-managed businesses, family companies, trades, startups, service providers, project developers, consultants, trading companies, manufacturers and SMEs that cannot build a separate department for every specialist issue.

“Our goal is not to overwhelm entrepreneurs with a long list of offers,” says de Vries. “Our goal is to shorten the path from a business question to a relevant solution. A member should not have to compare ten providers if we can already identify which data source, expert profile or partner

is likely to fit.”

With its new Business Broker positioning, KMU.NETWORK is further developing its platform approach. Capital, academy, services, business, library, webinars, podcasts, visibility, public funding and the Emergency Kit remain individual service areas. What is new is the stronger connection between these areas through data, contacts, leads, expert networks, international partners and structured brokerage.

KMU.NETWORK therefore positions itself as a business navigator: not as a replacement for specialists, but as a point of access to relevant expertise, data and business opportunities.

Further information: <https://kmu.network>

Harald de Vries
KMU.NETWORK
+44 8458910560

[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/921793680>

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.