

Gründen mit Hilfe einer Unternehmensberatung

Tipps für die Auswahl einer Beratung

Die Unterstützung einer Beratung zu suchen, kann die Existenzgründung oder Nachfolge deutlich erleichtern. Sie kann Fallstricke entfernen, Hürden bei der Finanzierung abbauen und auch das teure Lernen aus den eigenen Fehlern ersparen. Der Zukauf von externem Sachverstand ist immer dann sinnvoll und wirtschaftlich, wenn das entsprechende Fachwissen im Unternehmen selbst nicht vorhanden ist. Die Gründung eines Unternehmens oder der Start über die Übernahme eines bestehenden Unternehmens sind keine Alltagssituationen, sondern einzigartig. Hier ist es besonders sinnvoll, sich helfen zu lassen!

Für professionelle Unternehmensberatungen ist die Beschaffung von Informationen das tägliche Geschäft. Sie sind es gewöhnt, komplexe Projekte schnell zu strukturieren und herauszufinden, was die wesentlichen Probleme sind.

Jeder kann sich Beraterin/ Berater nennen.

Umso wichtiger ist es, sich sicher zu sein, dass man die richtige, die gute Beratung findet. Der Beruf des Unternehmensberaters unterliegt in Deutschland keiner gesetzlichen Regelung: es gibt auch keinen Schutz der Berufsbezeichnung. Den Titel Unternehmensberater, Wirtschaftsberater, Betriebsberater oder ähnliches kann jeder führen – unabhängig von Qualifikation und Erfahrung.

Die richtige Beratung finden!

Bei der Auswahl einer Unternehmensberatung ist daher besondere Sorgfalt nötig. Lassen Sie sich von verschiedenen Beratungsunternehmen allgemeines Informationsmaterial zusenden und treffen Sie dann eine Auswahl für ein erstes Beratungsgespräch. Teilen Sie Ihren Beratern oder Beraterinnen mit, dass Sie sie zu einem ersten – kostenlosen – Gespräch treffen möchten.

Bei diesem Vorgespräch sollten Sie folgende Daten erfragen:

- Unternehmensstruktur mit Gründungsjahr und Unternehmensgröße,
- Unternehmensphilosophie,
- Beratungsgebiete mit Angebot und Leistungen,
- Erfahrungen in den für Sie wichtigen Branchen und Tätigkeitsbereichen,
- Nachprüfbar Referenzen, bei denen eine vergleichbare Problemstellung schon einmal vereinbart wurde.
- Qualifikation der Mitarbeiter, besonders derjenigen, die Ihre Berater werden sollen und schließlich
- Regionale Präsenz.

In Ihrem Erstgespräch sollten Sie danach fragen, wie die Beraterin/ der Berater vorgehen will, in welche Abschnitte sie/er die Beratung aufteilen will und was sie/er alles braucht, um sich von Ihrem Unternehmen ein gutes Bild zu machen.

Beratungsangebot prüfen!

Nach dem Vorgespräch wird die Unternehmensberatung ein Angebot schriftlich übermitteln oder Ihnen direkt präsentieren. Bei Ihrer Entscheidung für eine Unternehmensberatung sollten Sie darauf achten,

- dass die fachliche Qualifikation Sie überzeugt,
- ob der Berater oder die Beraterin Sie persönlich überzeugt und Ihr Vertrauen gewinnt.
- dass man Ihre Probleme und Wünsche verstanden hat,
- dass man Ihnen ein fundiertes und sachgerechtes Angebot unterbreitet hat,
- dass man den Zeitrahmen dafür konkret bestimmt hat und
- der Ablauf der Beratung konkretisiert wurde.

Sie sollten die Vorstellungen zu Honorar und Nebenkosten ebenso prüfen wie die Zahlungstermine.

Im Angebot selbst sollte enthalten sein:

- Aufgabenstellung mit dem Ziel der Beratung
- Vorgehensweise
- Beratungsmethode
- Beratungsdurchführung
- Abstimmungs- und Entscheidungsinstanzen
- Geplanter Zeitaufwand und Honorarhöhe
- Nebenkosten
- Zahlungsbedingungen
- Beginn der Beratung und Zeitdauer
- Regelungen zur vorzeitigen Beendigung.

Beratungsleistungen vertraglich festlegen.

Ihren Auftrag sollten Sie auf der Grundlage des Angebotes schriftlich erteilen. Viele Streitigkeiten zwischen Beratung und Klienten beziehen sich darauf, dass die Klienten eine andere Leistung erwarteten als das, was ihnen geboten wurde. Deshalb sollten Sie besonderen Wert auf klare Formulierungen legen. Aufgabenstellung und Vorgehensweise sollten exakt Ihren Vorstellungen entsprechen. Änderungen der Regelungen, die sich vielleicht während der Beratung ergeben, sollten durch Besprechungsprotokolle dokumentiert und von beiden Vertragspartnern unterzeichnet werden.

Was kostet eine gute Beratung?

Das Honorar wird üblicherweise als Zeithonorar in „Manntagen“ berechnet. Unter einem Manntag versteht man die Arbeit einer Beraterin/ eines Beraters an einem Tag. Ein Manntag sind 8 – 10 Zeitstunden, die durchschnittliche Spannweite für das Honorar liegt zurzeit bei 1.200,-- bis 2.450,-- Euro. (Quelle: BDU-Studie „Honorare in der Unternehmensberatung 2019“). Doch können spezialisierte Beratungen auch deutlich teurer sein. Die große Differenz in den Preisen zeigt, wie heterogen der Markt ist. Bei seriösen Beratern hängt die Honorarhöhe unmittelbar mit der Qualifikation und Erfahrung und nicht zuletzt mit der technischen Ausstattung des Beratungsunternehmens zusammen. Die Höhe des Tagessatzes darf man nicht isoliert betrachten: unter Umständen ist eine Beraterin/ ein Berater mit niedrigem Tagessatz insgesamt teurer, weil er mehr Beratungstage braucht, um das für Ihr Unternehmen richtige Ergebnis auszuarbeiten.

Bei der Auswahl kann es auch sinnvoll sein zu prüfen, ob das Beratungsunternehmen Mitglied eines Berufsverbandes oder einer anerkannten Beraterdatenbank ist. So ist z.B. die Mitgliedschaft im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. an bestimmte Mindestkriterien gebunden. Der Verband hat seine Berufsgrundsätze ins Internet gestellt (www.bdu.de). Sie können Ihnen bei der Orientierung zur Beratersuche helfen.