

## Das ABC erfolgreicher Beratersuche



- A) Empfehlungen von Unternehmerkollegen**  
vergleichbarer Unternehmensgröße  
oder Branche
- B) Öffentliche Beraterdatenbanken**  
www.halle.ihk.de | ☎ 3160752,  
www.ib-sachsen-anhalt.de
- C) Die Suche im Internet**  
Präsentation- und Referenzencheck  
mit Kundenbewertungen

## Gute Berater erkennen



Gute Berater kennen ihre Kompetenzen und Grenzen. Sie spielen mit offenen Karten und sprechen mögliche Probleme offen an. Sie denken lösungsorientiert, schlagen Alternativen vor oder verweisen an Netzwerkpartner.



Vorsicht vor Beratern, die alles schön reden, alle Probleme lösen können und Druck ausüben. Kein Berater kann in allen Bereichen fit sein. Oft sind damit unangemessene Standardlösungen vorprogrammiert.

## Fünf Tipps zur Beraterauswahl

- 1. Tipp: Erfahrung des Beratungsunternehmens prüfen**  
Gründungsjahr und fachliche Kompetenz entscheidender als Mitarbeitergröße
- 2. Tipp: Betreute Branchen und Tätigkeitsfelder nachweisen lassen**  
Nachprüfbar Referenzen betreuter Branchen und Tätigkeitsfelder, mind. zwei davon telefonisch prüfen
- 3. Tipp: Kostenfreies Erstgespräch führen**
  - Angenehmes Gesprächsklima (sympathisch/vertrauensvoll) entscheidend
  - Unabhängigkeit klären statt Interessenkonflikt mit Konkurrenz akzeptieren
  - Problemverständnis des Beraters (hört zu, macht sich Notizen, stellt viele Fragen)
  - Klare Beantwortung von Fragen auf Augenhöhe ohne Fachchinesisch
  - Keine Standardvorschläge für Verbesserungsmaßnahmen
  - Gemeinsame Klärung, welche Leistungen sinnvoll sind
  - Erläuterung kostensenkender Eigenleistungen
  - Vorschläge zur Projektorganisation (Teambildung)
  - Transparente Kostenaufklärung mit Zahlungssterminen
  - Chancen und Risiken der Beratung klären
- 4. Tipp: Schriftliches Angebot anfordern**  
Mit detaillierter Terminplanung und Abschätzung des Projektzeitraums
- 5. Tipp: Angebotsvergleich vornehmen**  
Mindestens drei Angebote einholen und Entscheidung treffen

## Checkliste Beratungsbedarf

Hier einfach den eigenen Bedarf ankreuzen

- Arbeitsschutzberatung
- Architekturdienstleistung
- Außenwirtschaftsberatung
- Brandschutzberatung
- Controlling, Finanz- und Rechnungswesen
- Energieberatung
- Farb-, Stil- und Typberatung
- Finanzierungs-/Fördermittelberatung
- Forschung/Entwicklung/Innovation
- Franchiseberatung
- Gesundheitsberatung
- Gründungsberatung
- Honorarfinanzanlagenberatung
- IT-Dienstleistung
- Ingenieurdienstleistung
- Interiordesign/Raumgestaltung
- Krisenmanagement/Sanierungsberatung
- Management-/Strategieberatung/Unternehmensführung
- Marketing-, Werbe-/Vertriebsberatung
- Markt- und Meinungsforschung
- Mediation
- M&A-Beratung (Unternehmenskäufe/Fusion)
- Nachfolgeberatung
- Öffentliches Auftragswesen
- Organisations-/Prozessberatung
- Partnerschafts-/Familienberatung
- Personalberatung/-wesen/-entwicklung
- PR-Beratung
- Projektmanagement
- Psychologische Beratung
- Qualifizierungsberatung
- Qualitätsmanagement
- Rechtsberatung
- Rentenberatung
- Risikomanagement
- Schuldnerberatung
- Sicherheitsberatung
- Technik- und Logistikberatung
- Umweltschutzberatung/-management
- Versicherungsberatung
- Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung/Buchführung

### Vorsicht bei überholtem Beraterwissen:

Benötigen Unternehmer beispielsweise eine Kreditfinanzierung, sollten sie ihren Berater fragen, wie lange seine letzte erfolgreiche Bankfinanzierung zurückliegt. Gerade Banken ändern ihre Geschäfts- und Bewertungspolitik regelmäßig. Veraltetes Beraterwissen führt schnell zur Kreditablehnung und verschlechtertem Zugang zu Folgefinanzierungen.

Quelle: Anlehnung an www.bdu.de und IHK-Erfahrung

## Neue Beratungsförderung

FÖRDERPRODUKT	FÖRDERFÄHIGER BETRAG	EIGENANTEIL
<b>Weiterbildungsförderung LAND   <a href="http://www.ib-sachsen-anhalt.de">www.ib-sachsen-anhalt.de</a>, Firmenkunden, Weiterbilden</b> Personal-/Organisationsentwicklung	max. 10.000 €	20 – 40 %
<b>Beratungsförderung LAND   <a href="http://www.ib-sachsen-anhalt.de">www.ib-sachsen-anhalt.de</a>, Firmenkunden, Beraten</b> Auswahl zwischen neun Beratungsfeldern	max. 4.500 €	50 %
<b>Beratungsförderung BUND   <a href="http://www.halle.ihk.de">www.halle.ihk.de</a>   ☎ 2976876</b>		
• Junge Unternehmen bis 2 Jahre nach Gründung	max. 4.000 €*	20 %
• Bestandsunternehmen ab dem 3. Jahr nach Gründung	max. 3.000 €*	20 %
• Unternehmen in Schwierigkeiten	max. 3.000 €*	10 %

### Kontakt



IHK Halle-Dessau  
Geschäftsfeld  
Starthilfe und Unter-  
nehmensförderung  
Sven Horn  
Tel. 0345 2126-272  
shorn@halle.ihk.de

\* Bei der Beratungsart wird zwischen einer „Allgemeinen Beratung“ mit Beratungen zu wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung und einer „Speziellen Beratung“ für bestimmte Zielgruppen bzw. „Folgeberatung“ unterschieden. Unternehmer können beide Beratungsarten nutzen.

## Der klassische Beratungsablauf

- Schritt: Kostenfreies Erstgespräch führen**  
Siehe dazu Tipps Seite 7
  - Schritt: Beraterauswahl treffen**  
Ggf. Fördermittel beantragen und Bewilligungsbescheid des Fördermittelgebers abwarten
  - Schritt: Beratungsvertrag schließen**  
Inhalte prüfen mit Checkliste Seite 7
  - Schritt: Honoraranzahlung leisten**  
Bis 50 Prozent üblich vor Auftragsbeginn
  - Schritt: Beratung durchführen**  
Vorgehensweise erläutern lassen mit Lösungen, die wirklich weiterhelfen
  - Schritt: Beratung abschließen mit Beratungsbericht**
  - Schritt: Restbetrag des Honorars zahlen**  
Ggf. mit dem Fördermittelgeber abrechnen, Förderung wird ausgezahlt
- TIPP: Die Bearbeitungszeiten der Fördermittelgeber beeinflussen den Ablauf des Beratungsprojekts. Deshalb bitte vor der Beantragung erkundigen.**

Quelle: IHK-Erfahrung

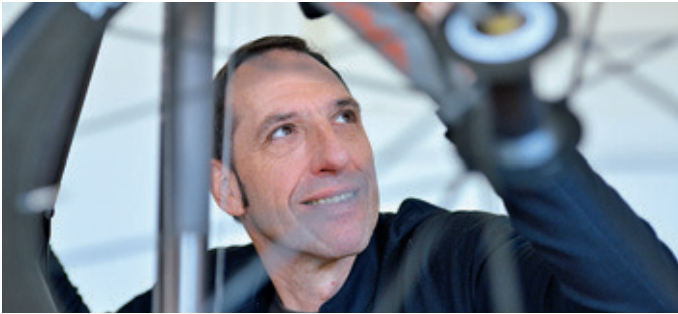
## Zehn Punkte zum Beratervertrag

- Schriftlichen Vertrag schließen**  
Dienstvertrag (Vergütungsanspruch fürs Tätigwerden, unabhängig vom Ergebnis) oder Werkvertrag (z. B. Plan oder Gutachten)
- Beratungsziel und Inhalte festlegen**  
Mit Problemschilderung und den konkreten Aufgaben sowie freiwilliger Anerkennung von Berufsgrundsätzen durch den Berater, z. B. [www.bdu.de](http://www.bdu.de), Aufnahme von Check-Gesprächen nach 3 bzw. 6 Monaten nach Beratungsabschluss, um Umsetzung zu kontrollieren
- Vorgehensweise/Methode des Beraters fixieren**  
Wie viele Phasen hat das Projekt? Beispielsweise Kundenbefragungen, Konkurrenzanalyse erstellen, Marketingkonzept entwickeln
- Eigene Mitwirkungspflichten klären**  
Z. B. Informationen (Kauf/Ausbau von Immobilien, Maschinen), die der Berater für die Aufgabenerfüllung benötigt
- Beratungsumfang bestimmen**  
Beginn und Ende sowie max. Zeitumfang festlegen
- Geschäftsgeheimnisse sichern**  
Mit Verschwiegenheitsvereinbarung Interessenkonflikte ausschließen
- Beratungshonorar festlegen**  
Beispiel: Für seine Tätigkeit erhält der Berater ein Honorar von 1.500 Euro pro Tagewerk à acht Stunden. Sollte die Wahrnehmung des Auftrages diesen zeitlichen Rahmen an einem Tag überschreiten, wird jede weitere Beratungsstunde mit 100 Euro vergütet. Das Gesamthonorar wird auf maximal 4.000 Euro begrenzt. Mit diesem Honorar sind sämtliche Auslagen des Beraters für Telefon, Porto und Fotokopien abgegolten.
- Regelung zur vorzeitigen Beendigung fixieren**  
Dienstleistungsvertrag §§ 627, 628 BGB, Werkvertrag §§ 649, 650 BGB
- Haftungseinschränkungen des Beraters prüfen**  
Z. B. in AGBs abweichende Regelung, die gelten soll, mit aufnehmen. Klären, wie nicht geplante Zusatzleistungen abgerechnet werden
- Fördermittel vor Auftragserteilung beantragen**  
Siehe Beratungsablauf oben. Klären, ob Berater bei Fördermittelgebern gelistet ist und bei Beantragung und Abrechnung unterstützt

Quelle: In Anlehnung an [www.unternehmerhandbuch.de](http://www.unternehmerhandbuch.de), [www.bdu.de](http://www.bdu.de) und IHK-Erfahrungen

## So zahlt sich gute Beratung aus: Praxisbeispiele aus der „Mitteldeutschen Wirtschaft“

*Branche: Herstellung mit Vertrieb | Handel mit Verkostung*



**Ausgezeichnetes Nischenkonzept etabliert:**  
Matthias Jeschke mit seiner Fahrrad-Edelmarke VELOCiPEDO. Er produziert in Handarbeit limitierte Serien und Einzelstücke.  
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 11/2015, Seite 11



**Mit neuem Geschäftsmodell Banken überzeugt:**  
In ihrer „Bierkanzlei“ bieten Maximilian Leißring (l.) und Lukas Röse handwerklich gebraute Biere aus aller Welt an – inklusive Verkostung und Bierseminaren. Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 12/2016, Seite 23

*Branche: Gastronomie*



**Standort- und Produktkalkulation erfolgreich umgesetzt:**  
In der Eisbar von Peggy (r.) und Jens Harre gibt es neben handwerklich produzierten, neuen Eiskreationen auch selbstgebackene Stollen.  
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 3/2017, Seite 19



**Trotz Mindestlohn Umsatz und Gewinn gesteigert:**  
Christoph Hahn bringt mit seinem Café „Colonne Morris“ französisches Flair ins hallesche Paulusviertel.  
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 1-2/2016, Seite 20

*Branche: Dienstleistung*



**Zielgruppenorientierte Angebote realisiert, neuen Standort eröffnet:**  
Mitten in Landsberg bietet Fahrschulinhaber Rico Bastisch persönliche Atmosphäre und Kurse wie „Einparken leicht gemacht“.  
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 5/2016, Seite 22



**Konzept für Premiumbereich entwickelt:**  
Haushaltshilfe und rundum-sorglos Organisatorin Annabelle Schimetzek bedient als „Butlerin“ überwiegend vermögende Privathaushalte.  
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 3/2016, Seite 19