

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



Bundesamt
für Wirtschaft und
Ausfuhrkontrolle



Zusammen.
Zukunft.
Gestalten.

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Hinweise für KMU

zur Beraterauswahl

Beraterauswahl

Über die Auswahl der Beraterin oder des Beraters entscheidet die Unternehmerin oder der Unternehmer.

Fragen Sie Ihren Berater, ob er mit der Förderung des BAFA schon Erfahrungen gesammelt hat, ob ihm die Förderung und die Voraussetzungen bekannt sind und ob er als Berater bereits anerkannt ist. Falls nicht, fragen Sie ihn ob er sich als Berater beim BAFA registrieren würde.

Demnach können nur Beratungen gefördert werden, die von selbständigen Beraterinnen, Beratern oder Beratungsunternehmen (im folgenden Beraterin oder Berater genannt) durchgeführt werden, deren überwiegender Geschäftszweck auf entgeltliche Unternehmensberatung (mehr als 50% des Gesamtumsatzes) gerichtet ist.

Darüber hinaus muss die Beraterin oder der Berater die für den Beratungsauftrag erforderlichen Fähigkeiten und die notwendige Zuverlässigkeit besitzen. Eine ordnungsgemäße Geschäftsführung insbesondere eine richtlinienkonforme Durchführung der Beratung muss gewährleistet sein. Des Weiteren verpflichtet sich die Beraterin/der Berater eine hohe Qualität zu praktizieren und dies gegenüber der Bewilligungsbehörde mit einem Nachweis zu belegen.

Von der Förderung ausgeschlossen sind Beratungen,

- durch Beraterinnen oder Berater von juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder von Religionsgemeinschaften. Dies gilt auch, wenn hier nur ein Beteiligungsverhältnis besteht sowie durch Beraterinnen/Berater, die für ihre Tätigkeit Zuwendungen aus öffentlichen Mitteln erhalten
- durch gemeinnützige Unternehmen und gemeinnützige Vereine, Stiftungen oder studentische Unternehmensberatungen, sofern sie nicht über einen wirtschaftlich organisierten Teilbetrieb im Sinne von IV Nr. 4.2.1 der Richtlinie verfügen
- durch Inhaber/innen, Gesellschafter/innen oder Mitarbeiter/innen des beratenen Unternehmens sowie eines mit dem beratenen Unternehmen verbundenen Unternehmens
- durch Angehörige im Sinne von § 11 Absatz 1 Nummer 1 des Strafgesetzbuchs
- durch Beraterinnen oder Berater, über deren Vermögen ein Insolvenzverfahren beantragt oder eröffnet worden ist, die die Voraussetzungen für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens erfüllen oder gegen die eine Zwangsvollstreckung eingeleitet oder betrieben wird. Dasselbe gilt für Beraterinnen und Berater - sofern sie eine juristische Person sind- für den Inhaber der juristischen Person, wenn diese eine eidesstattliche Versicherung nach § 807 der Zivilprozessordnung oder § 284 der Abgabenordnung 1977 abgegeben hat oder zu deren Abgabe verpflichtet ist.

Zu beachten ist weiterhin, dass die Zahlung des Beraterhonorars nicht unmittelbar oder mittelbar aus Mitteln oder aus Rechtsgeschäften der beauftragten Beraterin/des beauftragten Beraters oder mit ihr/ihm in Verbindung stehender Dritter geleistet, vorfinanziert, übernommen oder verrechnet werden darf. Dies gilt auch für Leistungen durch einen vom Berater unabhängigen Dritten, der an der Durchführung der Beratung ein geschäftliches Interesse hat.

Beraterauswahl

Wie und wo finden Sie eine geeignete Beraterin oder einen geeigneten Berater? Wir haben Ihnen einige Tipps zur Berater-Auswahl zusammengestellt.

Inhalte und Ziele klären

Beratung ist eine Dienstleistung, die Ihren bzw. den betrieblichen Wünschen und Anforderungen gerecht werden muss. Überlegen Sie im Vorfeld, für welche Themen bzw. welches Thema Sie eine Beratung in Anspruch nehmen wollen und welches Ziel Sie mit der Beratung erreichen möchten. Von welchem Zeitraum und Beratungsumfang gehen Sie aus? Welches Budget steht Ihnen für die Beratungsleistung zur Verfügung?

Informieren

Die Bezeichnungen Unternehmens-, Betriebs-, Wirtschaftsberater oder Consultant sind nicht gesetzlich geschützt. Dies hat in der Praxis dazu geführt, dass sich in Deutschland einige tausend Personen als Beraterinnen oder Berater bezeichnen.

Orientieren Sie sich bei Ihrer Suche an Empfehlungen und fragen Sie befreundete Unternehmerinnen und Unternehmer, Ihre Kammer, Ihren Berufs- oder Branchenverband nach geeigneten Beraterkontakten. Bedenken Sie, dass es auch im Beratungsbereich verschiedene Fachrichtungen gibt. Berater A mag für Bereich A gut geeignet sein nicht jedoch für Bereich B. Suchen Sie auch im Internet in den Datenbanken der Beraterverbände nach fachlich geeigneten Beraterinnen/Beratern oder tauschen Sie sich in den entsprechenden Foren aus. Viele weitere Plattformen oder Netzwerke bieten Informationen. Halten Sie es mit gldf (Google ist dein Freund).

Berater des Vertrauens kennen lernen

Gehen Sie bei der Suche und Auswahl eines Beraters genauso gründlich vor, wie bei der Akquise von Kunden oder der Suche nach Lieferanten. Sprechen Sie mit mindestens zwei Beratern und lassen Sie sich schriftliche Angebote vorlegen.

Lassen Sie sich mindestens zwei bis drei Referenzen zusenden und überprüfen Sie sie. Informieren Sie sich auch über die fachlichen Qualifikation und Honorarvorstellungen der Berater. Stellen Sie fest, ob die Beraterin bzw. der Berater Erfahrungen mit Unternehmen Ihrer Branche und Größe hat. Vereinbaren Sie ein unverbindliches Treffen, um sich kennen zu lernen. Stellen Sie sicher, dass Ihr Gesprächspartner auch derjenige ist, der die Beratung später durchführen wird. Dieses Vorgespräch sollte kostenfrei sein. Nehmen Sie sich Zeit für das Gespräch und führen Sie es nicht „zwischen Tür und Angel“. Achten Sie darauf, dass Ihnen der Berater Ihre Fragen tatsächlich beantwortet und auch komplizierte rechtliche oder wirtschaftliche Zusammenhänge verständlich erläutern kann. Gegenseitige Sympathie und Vertrauen sind genauso wichtig wie die fachliche Kompetenz des Beraters. Die „Chemie“ zwischen Ihnen und Ihrem Berater muss stimmen.

Fragen Sie nach dem genauen Vorgehen. Werden eine individuelle Ist-Analyse erstellt und maßgeschneiderte Lösungen angeboten? Oder ist das Konzept aus „der Schublade“? Seien Sie sehr kritisch, wenn unterschiedliche Personen die Analyse und die eigentliche Beratung durchführen sollen. In diesen Fällen wird häufig zunächst eine „preiswerte“ Analyse angeboten, die nur dem Ziel dient, Ihnen anschließend „teure“ Beratungsleistungen zu verkaufen. Lassen Sie sich ein verbindliches Angebot zusenden, das zumindest die folgenden Punkte enthält:

Honorar und Inhalte klären

Beratungshonorare werden in der Regel als Tageshonorare auf der Basis von Beratertagen vereinbart. Vorsicht ist bei Honoraren auf Stundenbasis geboten. Die Honorare variieren erfahrungsgemäß je nach Qualifikation, Know-how oder Problemlösungskompetenz zwischen 600 Euro und 5.000 Euro pro Tag. Entscheidend sind die Gesamtkosten einer Beratung. Diese sollten die Beratungstätigkeit im Unternehmen, die Berichterstellung und die Reisekosten sowie sonstige Auslagen enthalten.

Vereinbaren Sie Leistungsgarantien auf Grundlage genauer Aufgabenbeschreibungen. Allgemeine Formulierungen wie „Analyse und Beurteilung der betrieblichen Gesamtsituation, Erarbeitung von Verbesserungsvorschlägen“ reichen nicht aus. Gegebenenfalls können Sie einen Festpreis vereinbaren. Lassen Sie sich aber nicht von „günstigen Pauschalhonoraren“ zum Beispiel für eine Analyse Ihres Unternehmens täuschen. Unseriöse Beraterinnen und Berater verfolgen mit derartigen Analysen nur das Ziel, im Anschluss an diese Arbeiten weitere Beratungsleistungen zu verkaufen. Diese Aufbau- oder Anschlussberatungen werden dann häufig von anderen Personen und zu viel höheren Honoraren durchgeführt.

Zeit lassen und nicht auf aggressive Akquisition „hereinfallen“

Überstürzen Sie nichts. Lassen Sie sich nicht unkritisch auf Angebote ein, die Ihnen per Telefon, Werbeschreiben usw. ohne Ihre Aufforderung unterbreitet werden. Ein beliebtes Argument von Beratern, die nicht immer seriöse Absichten verfolgen, ist der Hinweis auf finanzielle Probleme und das Angebot, neue Finanzierungsquellen und/oder Fördertöpfe zu erschließen. Die Beratersuche muss von Ihrer Seite ausgehen. Wenn Sie sich für einen bestimmten Zeitraum einer Beraterin oder einem Berater anvertrauen, müssen Sie sicher sein, dass sie zusammenpassen. Lassen Sie das Angebot ggf. von einer kompetenten Person (u.a. Verbände oder Wirtschaftsorganisationen) überprüfen.

Beratungsvertrag

Schließen Sie immer einen schriftlichen Vertrag, der Leistungsumfang, Termine, alle Kosten (z. B. auch Reisekosten) und das Honorar regelt. Damit eine Beratung für alle Beteiligten zufriedenstellend verläuft, sollten Sie wichtige Punkte in einem Beratervertrag vereinbaren. Vereinbaren Sie Beratungsergebnisse in einem schriftlichen Bericht zu dokumentieren. Sie benötigen den Bericht als Grundlage bei der Bewilligung des BAFA-Beratungszuschusses. Achten Sie jedoch darauf, dass Sie vor Erhalt der Inaussichtstellung keinen Vertrag unterschreiben dürfen. Die Unterzeichnung eines solchen Vertrages zählt bereits als Maßnahmebeginn!

Ziel festlegen

Formulieren Sie Aufgabenstellung sowie Zielsetzung der Beratung klar und ausführlich. Sollte sich während der Beratung herausstellen, dass sich die Zielsetzung geändert hat, sollten Sie dies nachträglich in den Vertrag aufnehmen.

Zeit festlegen

Wichtiger Vertragsbestandteil ist die Dauer der Beratung (Anzahl der Tagewerke) und die Terminierung der Beratung. Allen beteiligten Personen im Unternehmen müssen Zeit und Ruhe für intensive Gespräche mit dem Berater zur Verfügung stehen.

Honorar vereinbaren

Legen Sie die Honorare für einzelne Leistungen fest. Klären Sie, welche Kosten wofür und in welcher Höhe anfallen. Beratung ist eine fest umrissene Leistung, die einen definierten Preis haben sollte. Akzeptieren Sie darum keine Honorare, die sich an Ihren künftigen Umsätzen bemessen.

Beratungsergebnisse schriftlich festhalten

Die Beratungsergebnisse sollten in einem schriftlichen Bericht dokumentiert werden. Dieser Bericht muss alle wichtigen Punkte enthalten, wie zum Beispiel die Ergebnisse der Unternehmensanalyse, die festgestellten Schwachstellen und die Beschreibung der einzuleitenden Maßnahmen mit Hinweisen für die selbständige Umsetzung im Unternehmen (siehe Merkblatt Beratung und Beratungsbericht). Der Beratungsbericht ist eine wichtige Grundlage bei der Bewilligung von Fördermitteln für Beratungen. Wenn Sie einen Zuschuss aus dem BAFA-Beratungsförderprogramm beantragen wollen, achten Sie darauf, dass die Beratungsleistung bestimmte Mindestanforderungen erfüllen muss. Sprechen Sie mit Ihrer Beraterin bzw. Ihrem Berater darüber, ob und welche Erfahrungen er bereits mit der Förderung gemacht hat.

Bestehen Sie darauf, dass die Beratungsleistung

- die Situation des Unternehmens oder mindestens das zu lösende Problem analysiert und Schwachstellen ermittelt,
- konkrete Verbesserungsvorschläge entwickelt und
- Anleitungen zu ihrer Umsetzung in die Betriebspraxis gibt.

Viele Beraterinnen und Berater verlangen von Ihrem Kunden eine schriftliche Bestätigung, dass er mit der erbrachten Beratungsleistung einverstanden ist. Diese Bestätigung sollten Sie nur dann abgeben, wenn Sie das Beratungsergebnis gründlich geprüft haben und Sie von dem Erfolg der Beratung überzeugt sind. Lassen Sie sich auch hierbei nicht unter Zeitdruck setzen.

Rücktritt vom Vertrag regeln

Denken Sie auch an eine Klausel, die regelt, unter welchen Umständen Sie vom Vertrag zurücktreten können.

Quelle: Mit freundlicher Unterstützung der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrheinwestfälischen Handwerks e. V. (LGH)

Impressum

Herausgeber

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
Leitungsstab Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Frankfurter Str. 29 - 35
65760 Eschborn

<http://www.bafa.de/>

Referat: 413

E-Mail: foerderung@bafa.bund.de

Tel.: +49(0)6196 908-1570

Fax: +49(0)6196 908-1800

Stand

02.04.2019

Bildnachweis



Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle ist mit dem audit berufundfamilie für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie GmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.