



Gründen in NRW. Was ist eine gute Unternehmensberatung? Tipps für Gründerinnen und Gründer

Impressum

Herausgeber

Ministerium für Wirtschaft und Arbeit
des Landes Nordrhein-Westfalen
Referat Presse, Öffentlichkeitsarbeit
40190 Düsseldorf
www.mwa.nrw.de

Ansprechpartner/in

G.I.B. Gesellschaft für innovative
Beschäftigungsförderung mbH
Im Blankenfeld 4
46238 Bottrop
Ulla Böcker
Telefon 02041 767-0
Telefax 02041 767-299
mail@gib.nrw.de
www.gib.nrw.de

Konzeption und Text

Unternehmensberatung
Martin Schulte
in Zusammenarbeit mit
Ulla Böcker, G.I.B.

Satz und Druck

stattwerk e.G., Essen

Foto

imagedirekt

© 2004/MWA 1213

Der Inhalt dieser Broschüre steht auch im Internet
unter www.gib.nrw.de/download/index.htm

Die Druckfassung kann bestellt werden bei:
G.I.B. Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH
Sabine Roes
Im Blankenfeld 4, 46238 Bottrop
E-Mail s.roes@gib.nrw.de

Bitte die Veröffentlichungsnummer **1213** angeben.

Mit Unternehmensberatung zur Gründung?

Anforderungen und Erwartungen an eine gute Beratung Tipps für Gründerinnen und Gründer

Diese Broschüre will darüber informieren, welchen Nutzen eine gute Existenzgründungsberatung bringt, auf welche Inhalte es ankommt, was die Aufgaben und Pflichten von Beraterinnen und Beratern sind und vor allem darüber, welchen Beitrag Sie als Kunde zur Sicherung der Beratungsqualität leisten können.

Nach allen Erfahrungen mindert eine gute Existenzgründungsberatung die Gefahr, unternehmerisch zu scheitern und ist deshalb auch ein frühes Instrument der Insolvenzprophylaxe. Es liegt jedoch in der Entscheidung der Gründerinnen und Gründer, ob sie dieses Instrument für sich nutzen wollen.

Welchen Nutzen bietet Ihnen eine Gründungsberatung?

Eine verantwortungsvolle Gründungsberatung „begleitet“ die Gründung. In der Vorbereitungsphase auf Ihre Rolle als Unternehmer bzw. Unternehmerin entwickeln Sie ein unternehmerisches Bewusstsein, durch das Sie die Chancen und Risiken der Selbstständigkeit erkennen und für sich die Frage entscheiden können und sollen, ob Sie sich Ihre berufliche Existenz in Abhängigkeit von den Gesetzmäßigkeiten des Marktes vorstellen können. Nur eine selbstständige Persönlichkeit, die die Bedingungen des unternehmerischen Handelns für sich akzeptiert, bietet die Voraussetzung für einen wirtschaftlichen Erfolg am Markt.

Ist die Selbstständigkeit der richtige „Beruf“ für mich?

**Optimierung des
Gründungskonzeptes**

Unternehmensberater sind Expertinnen oder Experten, deren Aufgabe es ist, Ihr Gründungsvorhaben zu bewerten und es gegebenenfalls inhaltlich und konzeptionell anzureichern oder zu modifizieren. Natürlich muss es „Ihr“ Vorhaben bleiben, und natürlich darf die erforderliche Authentizität nicht verloren gehen. Zielrichtung inhaltlicher Vorschläge ist die Optimierung des Gründungskonzeptes, um ein hohes Maß an Marktfähigkeit für Ihre Idee zu erreichen und vorhandene Risikopotenziale zu minimieren.

Plausibilitätskontrolle

Als externe Betrachter Ihrer Geschäftsidee sind Unternehmensberater objektiver in ihrem Urteil als Personen aus Ihrem Bekanntenkreis. Ihre Erfahrung und ihr Expertenwissen versetzen sie in die Lage, Ihr Vorhaben unter Gesichtspunkten der Plausibilität zu betrachten und zu bewerten.

**Entwicklung von Plandaten
und Erstellung eines
Geschäftsplanes**

Aus der „ganzheitlichen“ Betrachtung Ihres Vorhabens muss der schriftliche Business- oder Geschäftsplan abgeleitet werden, der das Herzstück der Dokumentation am Ende der Beratung darstellt. Neben verschiedenen betriebswirtschaftlichen Aussagen enthält der Geschäftsplan vor allem eine vorausschauende Planung für Ihr zukünftiges Unternehmen. Aus dieser Planung können Sie detailliert die Zielwerte entnehmen, die Sie nach Geschäftseröffnung erreichen müssen, um einen bestimmten wirtschaftlichen Erfolg zu realisieren. Insofern werden im Rahmen einer Gründungsberatung Handlungskonzepte und Orientierungsdaten erarbeitet, die auch später noch Bedeutung haben. Zunächst aber bieten diese Orientierungsdaten ein Stück Entscheidungssicherheit, denn mit ihren Aussagen können Sie die Frage leichter beantworten, ob Sie sich den beschriebenen Anforderungen Ihres Unternehmens stellen wollen.

Die zentralen Inhalte und Aussagen des Geschäftsplanes richten sich also an Sie als Investor und Trägerin des wirtschaftlichen Risikos. Von Bedeutung ist die Beschreibung des Vorha-

bens aber auch für Ihre finanzierende Bank. Ein im Rahmen einer fundierten Existenzgründungsberatung erstelltes Konzept enthält gleichzeitig immer auch die Plandaten und Aussagen, die Ihre Bank von Ihnen erwartet.

Erstellung von Bankunterlagen

Neben den kaufmännisch-konzeptionellen Fragen zum Vorhaben werden in einer Existenzgründungsberatung zusätzlich vorhabensbezogene, organisatorische Schritte erläutert. Diese Informationen helfen Ihnen, Zeit zu sparen und den direkten Weg zur Realisierung Ihres Vorhabens zu finden.

**organisatorische Schritte
„Maßnahmenkatalog“**

Schon in der Planungsphase, spätestens aber wenn Sie die Realisierung Ihrer Gründung angehen, haben Sie mit verschiedenen Einrichtungen oder Personen (z. B. Kreditinstituten, Versicherungen, Franchisegebern) zu tun, die auch eigene Interessen vertreten. Bei der Abwägung über deren Nutzen für Ihr Vorhaben kann Ihnen der Berater oder die Beraterin mit seiner oder ihrer Erfahrung behilflich sein.

Ihre Rolle als Gründerin und Gründer

Als Existenzgründer sind Sie grundsätzlich frei in der Auswahl „Ihres“ Beraters oder „Ihrer“ Beraterin. Mit dieser Auswahl treffen Sie Ihre erste unternehmerische Entscheidung. Entscheiden Sie also kritisch und immer erst, nachdem Sie Auswahlgespräche mit mehreren Beraterinnen oder Beratern geführt haben. Diese Auswahlgespräche (Erstgespräche) sind kostenlos. Das Honorar für die weitere Beratung können Sie frei vereinbaren. Einen erheblichen Teil des Beratungshonorars können Sie in aller Regel als Zuschuss erstattet bekommen. Betrachten Sie die Kosten der Beratung als Investition in Ihr Unternehmen.

Freie Beraterwahl

Erstgespräche sind kostenlos

**Beratungskosten sind
„Investitionen“**

Eine erfolgreiche Gründungsberatung setzt voraus, dass Sie eine konstruktive Haltung und ein problemorientiertes kritisches Bewusstsein einnehmen. Sie sollten eine Erwartungs-

Aktive Beteiligung ist erforderlich

haltung entwickeln und bereit sein, in dem Beratungsprozess eine aktive Rolle zu übernehmen.

Lassen Sie sich informieren, bevor Sie investieren

Als Kunde können Sie eine anspruchsvolle und individuelle Dienstleistung erwarten, und selbstverständlich haben Sie Anspruch auf Transparenz und Aufklärung. Die Beratung soll ganz wesentlich dazu dienen, Ihnen die Konsequenzen Ihrer Entscheidungen aufzuzeigen. Verlangen Sie Ihrer Beratung so viel Informationen wie Sie benötigen ab, um Ihre Entscheidungen verantwortungsvoll treffen zu können.

Das bedeutet auch, dass Sie der erste Adressat der Beratung sind und nicht etwa Ihre Bank.

Der Beratungsvertrag ist kündbar

Sollten Sie in der laufenden Beratung zu dem Ergebnis kommen, dass Sie sich in der Auswahl des Beraters oder der Beraterin geirrt haben, Ihr Berater oder Ihre Beraterin nicht über die gewünschten Kenntnisse verfügt oder Sie feststellen müssen, dass „die Chemie nicht stimmt“, so können Sie die Beratung jederzeit beenden (Dienstvertragsrecht gem. §§ 627 u. 628 BGB). Der Berater oder die Beraterin hat Anspruch auf die Vergütung des bis dahin entstandenen Aufwandes.

Auch eine „Abberatung“ ist eine gute Beratung

Eine andere Situation ist dann gegeben, wenn die Beratung zu dem Ergebnis führt oder der Berater bzw. die Beraterin zu der Feststellung kommt, dass Ihr Existenzgründungsvorhaben keine wirtschaftliche Tragfähigkeit erwarten lässt (die Gründe können vielfältig sein). Wenn die Beratung methodisch und inhaltlich einwandfrei durchgeführt worden ist, sollten Sie dieses Beratungsergebnis anerkennen und selbstverständlich die Leistung des Beraters oder der Beraterin vergüten. Eine solche so genannte „Abberatung“ muss jederzeit ein mögliches Beratungsergebnis sein können. Andernfalls wäre eine Gründungsberatung wertlos und überflüssig. Natürlich wird der zugesagte Beratungskostenzuschuss auch im Falle einer Abberatung ausgezahlt.

Welchen Ansprüchen muss ein Unternehmensberater oder eine Unternehmensberaterin gerecht werden?

Durch den Beratungsprozess nehmen Beraterinnen oder Berater Einfluss auf die Gründungsentscheidung oder die Entwicklung des Unternehmens. Dabei wird die Leistung der Unternehmensberatung wesentlich durch das professionelle Selbstverständnis oder die Beratungsphilosophie des Beraters bzw. der Beraterin bestimmt.

Die sich daraus ergebende Bedeutung für das Unternehmen benötigt eine gemeinsame Vertrauensbasis zwischen Kunde und Berater. Diese Vertrauensbasis muss vor allem auch durch sachliche Bedingungen gestützt und gefördert werden.

Notwendige Vertrauensbasis

Der Berater bzw. die Beraterin muss sich der Aufgabenstellung gewachsen fühlen und sie inhaltlich akzeptieren können. Auf die Kunden und die Aufgabenstellung bezogen, muss er oder sie in der Lage sein, einen individuellen Beratungsprozess zu gestalten.

**Individueller
Beratungsprozess**

Fragen Sie nach Erfahrungen und speziellen Branchenkenntnissen und bitten Sie gegebenenfalls um den Nachweis von Referenzen.

Erfahrungen und Referenzen

Zur Klärung des Beratungsinhaltes, des Zeitaufwandes, der Beratungskosten und der sonstigen Bedingungen sollte ein Dienstvertrag abgeschlossen werden.

Ein Vertrag schafft Klarheit

Um tatsächlich im Interesse ihrer Kundinnen und Kunden beraten zu können, müssen Beraterinnen und Berater unabhängig sein. Dies bedeutet einerseits, dass sie keine anderen wirtschaftlichen Interessen verfolgen (z.B. die Vermittlung von Versicherungen) und andererseits kein Interessenkonflikt dadurch entsteht, dass sie bereits für ein Konkurrenzunternehmen in der Nähe tätig sind.

**Unabhängigkeit der Beraterin
bzw. des Beraters**

**Verantwortung auch nach
der Gründung**

Sie sollten von Ihrem Berater oder Ihrer Beraterin erwarten, dass sie auch nach der Planungsphase noch als Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Üblicherweise haben Beraterinnen und Berater ein Interesse zu erfahren, wie sich das Gründungskonzept realisieren lässt und ob die ermittelten Planwerte in der Realität erreicht werden. Die Mehrzahl zeigt Interesse daran, die Kunden auch nach der Geschäftseröffnung weiter zu betreuen und sie bei der Realisierung des Unternehmensaufbaus beratend zu begleiten.

**Informationen über
Beratungsförderung**

Verschiedene öffentliche Stellen zahlen Existenzgründerinnen oder -gründern sowie jungen Unternehmen einen Zuschuss zum Beratungshonorar. Sie können erwarten, dass Sie in der Beratung über diese Fördermöglichkeiten aufgeklärt werden.

**50 % der Beratungsdauer
für Gespräche**

Der Beratungsprozess gliedert sich in Phasen, in denen Berater und Kunde persönlich miteinander arbeiten (z. B. in den Beratungsgesprächen) und in Aufgabenstellungen, die der Berater oder die Beraterin allein erledigt (z. B. Recherche und Dokumentation). Mindestens 50 % der gesamten Beratungsdauer sollte in Beratungsgesprächen mit Ihnen verbracht werden.

**Beratung bedeutet
Aufklärung und Stärkung
Ihrer Kompetenz**

Erinnern Sie sich immer wieder daran, dass Beratung vor allem auch Aufklärung und Stärkung Ihrer Kompetenz bedeutet. Insofern darf sich ein Berater oder eine Beraterin nicht dadurch unentbehrlich machen, dass er oder sie auf Fragen seiner Klienten nicht ausreichend eingeht.

Eine gute Beratung zeichnet sich dadurch aus, dass Sie Unterstützung bei der Konzepterstellung erhalten, was nicht bedeutet, dass der Berater oder die Beraterin für Sie das Konzept erstellt.

Gegenstand und Inhalt einer Existenzgründungsberatung

Um die Effektivität einer Existenzgründungsberatung (im Hinblick auf eine Neugründung oder eine Betriebsübernahme) erkennen und beurteilen zu können, sind natürlich auch Kenntnisse über die notwendigen konkreten Inhalte erforderlich.

Die folgenden Themen geben eine Übersicht über die Beratungsfelder, die Gegenstand einer qualifizierten Beratung sein sollten:

- Aufklärung über Chancen und Risiken der beruflichen Selbstständigkeit
- Konkretisierung der Geschäftsidee mit Ausrichtung auf die Gründungsperson und den Markt
- Unternehmensbewertung bei einer Betriebsübernahme (Schwachstellenanalyse und Firmenwertermittlung sowie Überprüfung des Übernahmepreises und der Übergabebedingungen)
- Klärung und Bewertung der fachlichen und persönlichen Voraussetzungen der Gründerperson unter Berücksichtigung der individuellen Gründungssituation
- Prüfung der Markt- und Wettbewerbsverhältnisse (Darstellung der Konkurrenz- und Nachfragesituation: Kundenpotenzial, Einzugsgebiet, ggf. Standortbewertung)
- Aufklärung über gesellschaftsrechtliche Fragestellungen
- Behandlung des Innenverhältnisses einer Gesellschaft
- Erarbeitung eines Investitions- und Finanzplans
 - Sorgfältige Ermittlung der notwendigen Investitionen und des Betriebsmittelbedarfes
 - Aufzeigen der für die Finanzierung geeigneten Mittel einschl. öffentlicher Mittel
 - Ermittlung des Kapitaldienstes.
- Überprüfung der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens
 - Ermittlung des Mindestumsatzes bzw. Gewinnpunktes
 - Umsatzplanung
 - Gewinnermittlung

- Ermittlung der notwendigen Lebenshaltungskosten
- Entwicklung einer Preiskalkulation und Kostenplanung
- Erarbeitung einer Erfolgsplanung für zwei bis drei Geschäftsjahre
- Erarbeitung einer Liquiditätsplanung für zwei bis drei Geschäftsjahre

Die Planrechnungen sind zu kommentieren. Es muss erkennbar sein, aufgrund welcher Feststellungen bzw. Annahmen und Bewertungen die Planwerte ermittelt wurden.

- Aufbereitung von Informationen zur Geschäftsführung
- Entwicklung von „worst-case-Szenarien“ für den Markteintritt/Bewertung vorhandener Risikopotenziale und alternativer Handlungsoptionen
- Erarbeiten von Maßnahmen zur Markteinführung (Marketing)
- Es sollten konkrete Handlungsempfehlungen und Anleitungen zu ihrer Umsetzung in der Betriebspraxis gegeben werden. Die Empfehlungen müssen in direktem Bezug zum Vorhaben stehen; allgemeine Checklisten reichen nicht aus.
- Aufklärung über Maßnahmen und Möglichkeiten der Risikoversorge und Alterssicherung
- Erläuterung nachfolgender organisatorischer Schritte

In Einzelfällen kann die Behandlung weiterer Themen notwendig werden; so ist z.B. die Standortbewertung für ein Gründungsvorhaben im Einzelhandel unabdingbar.

Dokumentation der Beratung

Die Ergebnisse der Beratung werden in einem schriftlichen Bericht festgehalten, der den Beratungsprozess wiedergibt.

Verteilerhinweis

Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit der Landesregierung Nordrhein-Westfalen herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden.

Dies gilt für Landtags-, Bundestags- und Kommunalwahlen sowie für die Wahl des Europäischen Parlaments. Missbräuchlich ist besonders die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen und Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung.

Eine Verwendung dieser Druckschrift durch Parteien oder sie unterstützende Organisationen ausschließlich zur Unterrichtung ihrer eigenen Mitglieder bleibt hiervon unberührt.

Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Landesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.

www.mwa.nrw.de