

1. Beratung und Berater suchen

Bevor Sie sich auf die Suche nach einem für Sie geeigneten Beratungsunternehmen machen, sollten Sie für sich klären, warum Sie mit einem Beratungsunternehmen zusammenarbeiten wollen und was Sie von dieser Zusammenarbeit erwarten.

Was ist Ihr Anlass, externe Unterstützung anfragen zu wollen? Gibt es ein konkretes Problem, das gelöst werden soll? Wie lässt es sich beschreiben?

Die nachfolgenden Stichworte können helfen, die eigene Fragestellung zu konkretisieren:

Liquidität, Investitionen und Finanzierung

Sicherstellung der Zahlungsfähigkeit

Mittel- und langfristige Finanzierungsmöglichkeiten

Öffentliche Fördermöglichkeiten

Cash-Flow und Binnenfinanzierung

Eigenkapitalbasis und Rentabilität

Haftungsfragen, Bürgschaften, Sicherheiten

Zusammenarbeit mit Kreditinstituten, Rating, Vorbereitung eines Bankgespräches

Investitionsvorhaben, Einführung neuer Technologien

Kosten

Entwicklung der Kostenstruktur

Ansatzpunkte für Kostensenkungen

Aufbau eines operativen Controllings

Kalkulation

Absatzmanagement

Neukundengewinnung und Pflege der Bestandskunden

Marktauftritt und Vertriebsstruktur

Entwicklung einer Marketingstrategie

Werbung

Inkasso 6

Personal

Personalbeschaffung und Einarbeitung

Personalentwicklung, Ausbildung und Weiterbildungsbedarfsplanung

Demografische Entwicklung

Vergütungsfragen

Arbeitszeitgestaltung

Arbeitsschutz und Gesundheitsmanagement

Partizipation der Beschäftigten, Zusammenarbeit mit Betriebsrat und Gewerkschaften

Personalabbau

Produkte und Dienstleistungen

Markterkundung und Wettbewerbsfähigkeit

Produkt- und Dienstleistungsentwicklung

Qualitätsmanagement und Zertifizierungen

Termintreue

Einkauf, Lieferanten

Kooperation, Outsourcing

Organisation

Unternehmensstruktur

Aufbau- und Ablauforganisation

Stellenbeschreibungen

Produktionsplanung und Steuerung

Internes und externes Schnittstellenmanagement

Fragen der Organisationsentwicklung

Unternehmensstrategie

Analyse von Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken

Strategieentwicklung, mittel- und langfristige Ziele des Unternehmens

Erforderliche Veränderungen und Weiterentwicklungen

Unternehmensleitbild

Stakeholder-Management

Strategisches Controlling

Innovationsstrategie

Produkt- und Dienstleistungsinnovationen

Prozessinnovationen

Sprunginnovationen, kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Zusammenarbeit mit Lieferanten und Kunden

Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen und Dienstleistern

Nutzung öffentlicher Förderangebote

Nutzung von Innovationsnetzwerken und Clustern 7

Führung und Management

Fragen der Führungskompetenz und der Unternehmer(innen)persönlichkeit

Generationswechsel und Unternehmensübergabe

Aufbau von Führungsnachwuchs

Nutzung von Managementtechniken

Führungsmodelle und -stile

Motivationsstrategien

Unternehmenskultur

Qualitätsansprüche

Kundenorientierung

Wettbewerbsverhalten

Gesellschaftliche Verantwortung des Unternehmens

Toleranz, Respekt, Vertrauen im Alltag

Corporate Identity als Bild des Unternehmens bei Kunden und Beschäftigten

Diese Auflistung ist sicherlich unvollständig. Ergänzen Sie die hier beispielhaft genannten

2. Erstes Beratungsgespräch

Ein Gründerzentrum hat für neugegründete Firmen fünf typische Fehler ermittelt, die zum Untergang der Unternehmen führten:

- Schlechte Personalentscheidungen
- Der Markt wird ignoriert
- Geheimniskrämerei gegenüber den Geldgebern
- Kein Geld verdienen wollen
- Langweilig sein

Im kostenlosen Erstgespräch wird der Beratungsbedarf und –aufwand ermittelt. Dazu sollte sich der Ratsuchende Gedanken über seine Beratungsziele machen. Z. B. indem er sich über einige der unter Punkt 1 genannten Themen Klarheit verschafft.

Mögliche Themen können dann auch sein:

Wie, wo und wann erhalte ich den [Gründungszuschuss](#)?

Wo erhalte ich eine Stellungnahme der fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit der Existenzgründung?

Muss ich ein [Existenzgründerseminar](#) besuchen?

Ist meine [Geschäftsidee](#) in Ordnung?

Welche [Fördermittel](#) kann ich für meine Selbständigkeit nutzen?

Welche [Unterlagen](#) muss ich wann und wo abgeben?

Wie erstellt man einen [Businessplan](#)?

Wie verhalte ich mich bei einem Bankgespräch und brauche ich ein [Geschäftskonto](#)?

Gibt es eine Reihenfolge oder [Checkliste zur Existenzgründung](#)?

Welche [Versicherungen](#) benötige ich?

Welche [Berufsgenossenschaft](#) ist für mich zuständig?

Was kann ich alles für Betriebsausgaben absetzen?

3. Beratervertrag

Nachdem Sie sich für eine Beratung bei der Berliner Unternehmer Akademie entschieden haben, wird Ihnen ein Angebot von uns dazu unterbreitet.

Dieses Angebot beinhaltet in aller Regel die nachfolgenden Punkte, die dann ebenso im Beratervertrag auftauchen:

- Aufgabenstellung (Ziel der Beratung)
- Vorgehensweise
- Beratungsmethode
- Beratungsdurchführung (Projektteam)
- Abstimmungs- und Entscheidungsinstanzen
- Geplanter Zeitaufwand und Honorarhöhe
- Nebenkosten

- Zahlungsbedingungen
- Beginn der Beratung/Zeitdauer
- Regelung zur vorzeitigen Beendigung

4. Datensammlung und Linkhinweise

Wir gehen davon aus, daß Sie sich bereits umfassend informiert haben und schon recht gut wissen, was Sie von uns erwarten dürfen.

Trotzdem geben wir Ihnen nachstehend noch einen kurzen Überblick über unsere Firmenphilosophie, unser Herangehen an die Beratung.

Darüber hinaus fügen wir noch ein paar nützliche Links an, die allgemeine und z. T. recht ausführliche Informationen für Unternehmer und Unternehmungen enthalten.

Eine Kurzfassung unseres Angebotes lautet:

Die Beratungsziele sind immer, den jeweiligen Unternehmer dort abzuholen, wo er wissend agiert und ihn in die Lage versetzen, zukünftig diesen Aktionsradius erweitern zu können. Das kann mit folgenden Schlagworten ausgedrückt werden:

Dialogische, interaktive, prozess- und beteiligungsorientierte Beratungsansätze

Und in drei Minuten erklärt sich das so:

„Sie wissen im Grunde, was sie wollen, welches Unternehmen Sie sich vorstellen. Wir können ihnen dabei helfen, Ihnen Ihre noch vorhandenen Unsicherheiten zu nehmen. Gemeinsam erarbeiten wir zukunftsstragende Lösungen, ertüchtigen Sie auf den Gebieten, die Ihnen nicht liegen, irgendwie fremd sind. Ihr Stärken kennen Sie, wir machen Sie auf allen anderen Gebieten stark. Mit Know How, wie man ein Unternehmen gründet, führt und langfristig im Erfolg hält sowie mit Möglichkeiten, Sie persönlich zu stärken, Ihnen Empathie und Gleichgewicht zu ermöglichen, im Beruf, wie im sozialen Umfeld.

Dazu werden wir ausführlich auf Ihre Situation eingehen. In Gesprächen und in Ihrer Firma Einsichten von außen gewinnen, die zu Ihrem Nutzen und für das weitere Gedeihen Ihrer Firma unerlässlich sind. Je nach Umfang der Beratung, den Sie bestimmen, entstehen Dokumente, die Ihnen ein Instrumentarium in die Hand geben, mit dem Sie selbständig und unabhängig erfolgreich agieren können. Das können sein:

Unternehmensphilosophie/ziele

Businessplan

Finanzplan

Personalplan (inkl. Personalfindung und –führung)

Marketingplan“

Aus dem Businessplan der PPB Beratungsgesellschaft:

„Prämissen

Trotz z. T. weitreichender Bemühungen von Verbänden und Dachgruppen ist die Bezeichnung „Unternehmensberater“ als Beruf ungeschützt und steht aus diesem Grunde in keinem guten Ruf. Die Beratungsangebote sind daher qualitativ höchst unterschiedlich und machen es Ratsuchenden nicht unbedingt einfach, eine für sie passende und professionell arbeitende Unternehmung zu finden.

Nach jahrzehntelanger Arbeit als Unternehmer kann Dipl. Kfm. Peter Brüggemann auf einen reichhaltigen Erfahrungsschatz zurückgreifen, der u. a. auch Berater und Beratungsunternehmen betrifft. Bei Beratungsbedarf ist es unumgänglich, Steuer-, Finanz-, Unternehmens- und Personalberater etc. zu finden, die den eigenen Bedürfnissen und Erfahrungen entsprechen. Und guter Rat ist bereits da u. U. teuer.

Dr. phil. Dipl. psych. Petra Brüggemann ist als eine akademisch und praktisch an der Berliner Charité tätige Psychologin mit jahrzehntelanger Erfahrung ausgestattete Spezialistin, die sowohl präventiv wie akut persönlichkeitsentwickelnde bzw. stressbewältigende Instrumentarien beherrscht.

Die prosperierende wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland hat sowohl in den Bereichen der Start Ups, bei den KMU in Krisensituationen wie auch bei den KMU, die ein dringendes Nachfolgerthema haben, erheblichen Beratungsbedarf.

Der Bundesverband der Deutschen Unternehmensberater (BDU e. V.) weist aus diesem Grunde nicht nur eine wachsende Zahl von Unternehmensberatern, bzw. Unternehmensberatungsfirmen sondern auch eine rasant wachsende Zahl von Beratung Suchenden auf.

Der Ansatz der PPB Beratungs U. G. (ff. PPB) besteht vor allem darin, neben prinzipieller Beratung in der Firmengründung bzw. –führung sehr individuell geprägte Beratungen anzubieten und durchzuführen. Gerade die Berücksichtigung der Unternehmerpersönlichkeit ist für den Erfolg einer Beratung unerlässlich und erfordert eine möglichst umfassende Beratung.

Hier kommt dem PPB die Synergie von wirtschaftlicher und psychologischer Kompetenz der Protagonisten zugute. Jahrzehntelange Erfahrung auf ihren jeweiligen Spezialgebieten versetzen Frau Dr. Brüggemann und Herrn Dipl. Peter Brüggemann in die Lage, individuelle Chancen und Schwächen nicht nur zu erkennen sondern auf diese produktiv einzuwirken.“

Und weiter:

„2. Zusammenfassung

Die PPB Beratungsgesellschaft U. G. (ff. PPB) bietet im Raum Berlin/Brandenburg unternehmerische Beratungen für KMU (bis 500 MA), Freiberufler, Künstler und Einzelpersonen mit folgenden Schwerpunkten an:

- Unternehmensführung / -organisation
- Existenzgründung
- Fördermittelbeschaffung
- Personal (Aufstellung / Bedarf / Recruiting / Entwicklung / Schulung)
- Präventive Stressbewältigung / akute Stressbewältigung
- Persönlichkeitsentwicklung des Unternehmers / Managercoaching
- Marketing / Vertrieb
- Controlling / Unternehmenssteuerung
- Qualitätsmanagement (ISO 2000 und mehr)
- Unternehmensnachfolge

Merkblatt – Berliner Unternehmer Akademie

Dr. phil. Dipl. Psych. Petra und Dipl. Kfm. Peter Brüggemann

PPB Beratungsgesellschaft U. G. (haftungsbeschränkt) betreibt die eingetragenen Marken *Berliner Unternehmer Akademie* und *Berlin Brandenburger Akademie für Gesundheitsförderung*

- Interimsmanagement
- Finanzierung
- Businesscoaching
- Grundlagen des Projektmanagements

Durch die excellenten Berufserfahrungen von Frau Brüggemann (u. a. an der Charité erworben) können im Portfolio spezifische Leistungen angeboten werden, die üblicher Weise in anderen Unternehmensberatungsfirmen fehlen.

Das Beratungsportfolio kann im Laufe der Unternehmensentwicklung der PPB geschärft, ergänzt und akademisch untermauert werden. Zudem stehen in Berlin Fachleute jeglicher Couleur zur Verfügung, um Beratungen auch in der gewünschte Tiefe durchführen zu können.

Der Unternehmerberatungsmarkt ist im anvisierten Raum gesättigt. Deshalb kommt es darauf an, den Unternehmern bzw. künftigen Unternehmern und Freiberuflern Angebote zu machen, die so im Markt nicht oder lediglich in geringem Umfang vorzufinden sind.

Die Synergie von wirtschaftlicher und psychologischer Kompetenz der Unternehmerpersönlichkeiten der PPB sind ein Alleinstellungsmerkmal im Markt. Durch die sowohl akademische wie praktische jahrzehntelange Beschäftigung mit dem Beratungsgegenstand wird den Bedarfsträgern ein einmaliges Angebot unterbreitet. Der Fokus liegt auf individuelle Beratung ohne „Massenabfertigung“.

Die Marken weisen mit gutem Grund die Bezeichnung „Akademie“ im Namen aus. Es geht im Kern darum, den aktiven bzw. künftigen Unternehmern eine ganzheitliche Profilierung zu verschaffen. Weg vom Spezialisten eines Faches hin zu einem ganzheitlich orientierten und gebildeten Unternehmensmanager.

Nicht nur für das Marketing wird die Maxime formuliert: Vom Mythos Unternehmer zum erfolgreichen Unternehmensführer – Ohne Selbstaussbeutung zum Erfolg!

Die Risiken des Marktes, wie z. B. Überangebot und damit verbundener Verdrängungswettbewerb, so auch die Chancen, wie z. B. individuelle Beratung unter Berücksichtigung des Status Quo des Ratsuchenden, sind erkannt (siehe Punkt 5) und bilden das Fundament der PPB.

Eine Ansiedlung in Adlershof „Stadt für Wissenschaft, Wirtschaft und Medien“ (...) geschieht nicht wahllos. Der naturwissenschaftliche Campus der Humboldt-Universität und die Vielfalt der bereits angesiedelten Firmen generieren einen permanenten Beratungsbedarf, der kompetent befriedigt werden muß. Darauf zielen auch die bisher aufgelegten Programme der PPB ab (...).“

Checkliste für Existenzgründer:

1. Haben Sie bereits eine [Geschäftsidee](#) und wurde diese bereits auf Markttauglichkeit geprüft?
2. Sind Ihnen Ihre [Zielgruppe](#) und deren Wünsche bekannt?
3. Kennen Sie die einzelnen [Schritte bis zur Geschäftseröffnung](#)?
4. Verfügen Sie bereits über einen Geschäfts- oder [Businessplan](#) oder wissen Sie welche Informationen in einen solchen Plan gehören?
5. Besitzen Sie ein Grundverständnis in Sachen [Buchführung](#) und anderen kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen?
6. Wissen Sie welche [Fördermittel](#) zur Existenzgründung genutzt werden können?
7. Planen Sie einen ausreichenden [zeitlichen Spielraum](#), um alle nötigen Wege und Erledigungen durchführen zu können?
8. Können Sie eine [Liquiditäts- und Kapitalbedarfsplanung](#) erstellen?
9. Sind Sie in der Lage Ihre [Rentabilitätsvorschau](#) aufzustellen?
10. Fühlen Sie sich für ein [Bankgespräch](#) gut vorbereitet?

Merkblatt – Berliner Unternehmer Akademie

Dr. phil. Dipl. Psych. Petra und Dipl. Kfm. Peter Brüggemann

PPB Beratungsgesellschaft U. G. (haftungsbeschränkt) betreibt die eingetragenen Marken *Berliner Unternehmer Akademie* und *Berlin Brandenburger Akademie für Gesundheitsförderung*

Links:

Ein sehr nützlicher und ausführlicher Leitfaden für KMU

<http://www.gib.nrw.de/service/downloaddatenbank/mit-unternehmensberatern-besser-zusammenarbeiten?searchterm=Leitfaden+f%C3%BCr+kleine>

Der Bundesverband der Deutschen Unternehmensberater e. V. hält ebenso umfangreiches Informationsmaterial bereit

<http://www.bdu.de/beraterdatenbank/tipps-beraterauswahl/>

Informativ sind auf alle Fälle auch die zuständigen IHK, Handwerkskammer, Ihre Hausbank, die KfW und die IBB.