



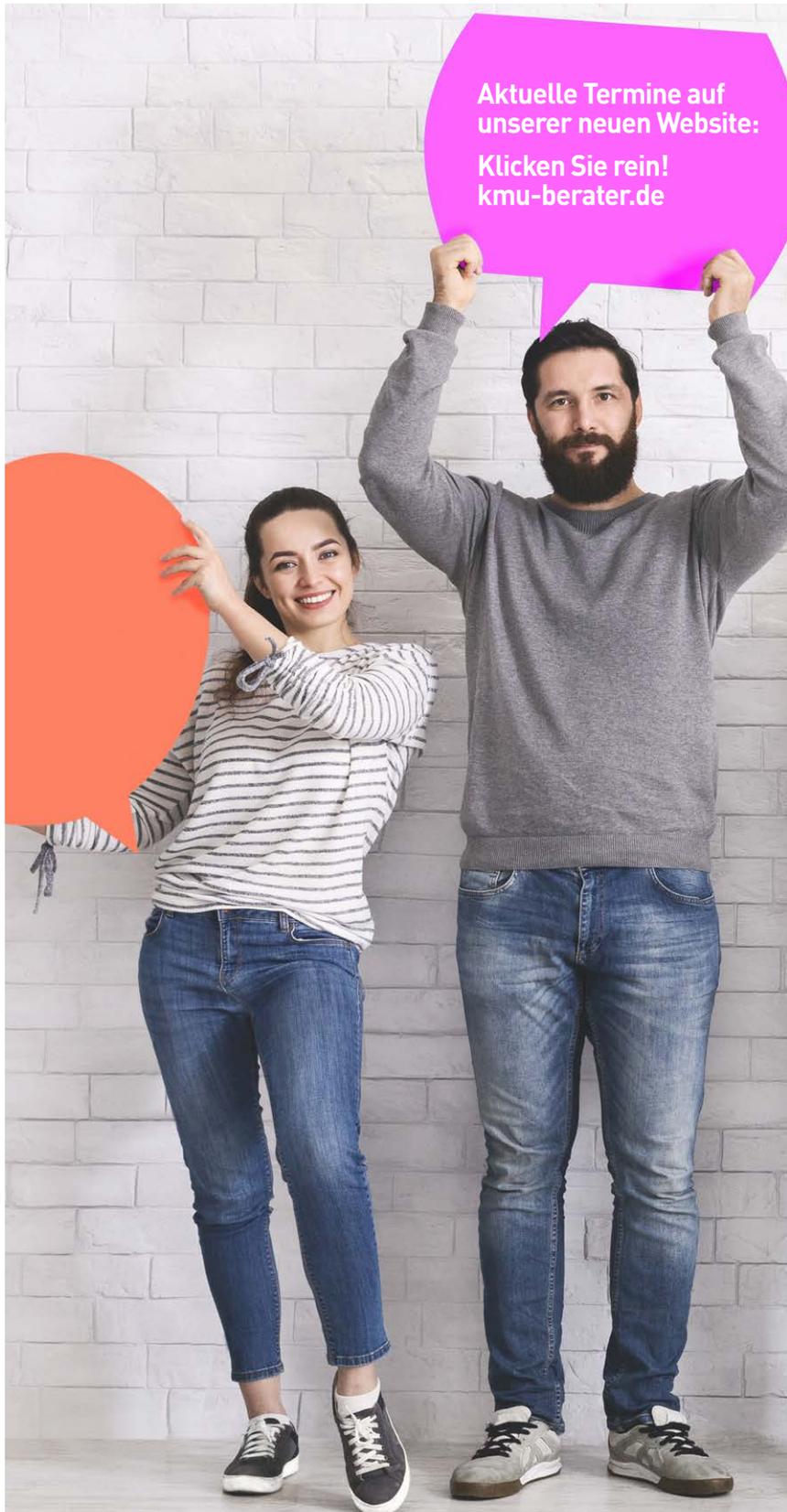
GEPRÜFTE BERATUNGSQUALITÄT

# DIE KMU-BERATER

Bundesverband freier Berater e.V.

11 | 2020

## KMU-BERATER NEWS



Aktuelle Termine auf  
unserer neuen Website:  
Klicken Sie rein!  
[kmu-berater.de](http://kmu-berater.de)



### UNSERE THEMEN

Qualität der Beratung 2

Systemkinetische  
Organisationsberatung 3

Was wir vom Handwerk  
lernen können 5

Qualitätssicherung 7

Im Interview:  
Dr. Peter Christoph Slawek 4  
Martin Alders 6  
Caty Nassibi 8

## Qualität der Beratung

Aus unserer Beratungspraxis wissen wir, dass kleine und mittlere Unternehmen oftmals Vorbehalte und mangelndes Vertrauen gegenüber Unternehmensberatern haben. Dass dies in der Tat so ist, belegt eine Studie des Ifm in Bonn über Familienunternehmen und Unternehmensberatung, in der es lautet: "Die Intransparenz, die fehlenden Standards für die Qualifikation von Beratern und die Qualität der Beratungsleistung verhindern eine objektive Beurteilung von Unternehmensberatungsleistungen. Verschärft wird dieser Zusammenhang durch die oftmals beträchtliche Informationsasymmetrie zwischen Anbieter und Nachfrager."

Gleichwohl – und auch das entspricht unserer Erfahrung – gibt es keine grundsätzliche Ablehnung gegenüber Unternehmensberatungen.

Der Bundesverband Die KMU-Berater engagiert sich seit Jahren für ein gutes Image seiner Berater und die Anerkennung der Beratungsqualität, wie sich am Beispiel der Bafa zeigt. Doch wie kontrollieren wir die Qualität unserer Beratung? Und nach welchen Faktoren erfolgt die Bewertung? Wie stellen wir selbst sicher, dass unsere Beratungsqualität hoch und marktkonform ist?

Einige von uns verweisen zu Recht auf ihr zertifiziertes QM-System (ISO 9001:2015), andere auf ihr eigenes QM-System oder auf Kundenbewertungen. Auch den Satz: „Ich bin seit über 20 Jahren erfolgreich im Markt, da kann die Beratung ja so schlecht nicht sein“, habe ich schon gehört. Und an allen Aussagen ist etwas Richtiges. Das Problem: Viele von uns sind Einzelunternehmer und damit allein in ihrer Selbsteinschätzung.

Der Bundesverband Die KMU-Berater ist Partner der Offensive Mittelstand. Wir gehören zu den Kerninstitutionen und engagieren uns vertreten durch den Unterzeichner in der „Fachgruppe Qualität der Beratung“. Im Ergebnis haben wir den [Selbstcheck](#) „Qualität der Beratung, Qualitätskriterien für Unternehmensberater – gute Beratung für den Mittelstand“ erarbeitet.

Ich empfehle allen Mitgliedern, diesen Check als Selbstreflektion zu nutzen und einmal intensiv durcharbeiten. Sollte im ersten Durchgang fast alles im grünen Bereich sein, stellen Sie sich bitte die Frage, mit welcher Zielsetzung Sie den Check ausfüllen: Möglichst viel grün zu erreichen oder selbstkritisch nach Dingen zu suchen, die noch verbesserungsfähig sind? Einige Berater bestätigten, dass es danach im 2. Durchgang plötzlich doch einige gelbe und sogar ein paar rote Felder (= Handlungsbedarf) gab.

Parallel wurde in der Fachgruppe eine Hilfestellung für KMU bei der Suche nach Beratern erarbeitet: „[Gut beraten](#) – Auswahl, Beauftragung und Bewertung von Beraterinnen und Beratern – Empfehlungen für mittelständische Unternehmen.“ Hiermit steht Ihnen jetzt ein Instrument zur Verfügung, auch Unternehmer mit Vorbehalten anzusprechen und diesen Sicherheit zu geben.

Einzigartig ist, wie viele Institutionen und Verbände an den beiden Checks mitgearbeitet haben (vgl. Impressum). Hierdurch wurde erstmals ein Institutionen übergreifendes Qualitätsverständnis geschaffen.

Auf dieser Basis aufbauend wurde im vergangenen Jahr ein weiteres wegweisendes Dokument erarbeitet: Ein „[Gemeinsames Beratungsverständnis](#)“ aller Partner der Offensive Mittelstand. Bedingt durch die unterschiedlichen Beratungsinhalte der verschiedenen Institutionen, wie z.B. die Krankenversicherungen, die Agentur für Arbeit oder die freien Berater, ist dieses gemeinsame Verständnis der Beratung als Meilenstein anzusehen.

Wir haben als Verband mit Freude und Engagement an diesen Entwicklungen mitgearbeitet. Im Ergebnis wurden mit den beiden Checks und dem gemeinsamen Beratungsverständnis jetzt die Transparenz hergestellt und die Standards für die Qualifikation von Beratern geschaffen, die in der eingangs erwähnten Studie noch als intransparent und fehlend bemängelt wurden.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß mit dem Thema Qualität der Beratung.

  
Ihr Joachim Berendt



## Wenn „weiche Faktoren“ gefragt sind

Anja Mýrdal über „systemkinetische Organisationsberatung“

Die Leiterin eines Unternehmens sucht Rat wegen eines Konflikts mit einem Mitarbeiter. Im ersten Gespräch stellt sich heraus: Sie hat keinerlei Wissen darüber, wie ein Feedbackgespräch professionell geführt wird. Sie benötigt also keine soziale Beratung, sondern Fachwissen aus dem Führungsbereich. Also eine/n Experten/in, mit Erfahrung und Kompetenz in puncto Führung. Ein anderes Beispiel: Ein Unternehmen in Sachen internationaler Handel innerhalb der EU hat seine geschäftlichen Tätigkeiten auf den außereuropäischen Raum erweitert. Doch was bedeutet das für die Haftung? Was für die Absicherung der Finanzen? Und was muss bezüglich der Kennzeichnungs- und Zollvorschriften beachtet werden?

Klarer Fall: **Hier braucht es Fachwissen.**



Ich vergleiche die klassische Unternehmensberatung gerne mit der Behandlung eines entzündeten Blinddarms: Sie definiert ein begrenztes Problem und will für genau dieses Problem eine Lösung. So wie ein entzündeter Blinddarm mit chirurgischer Präzision entfernt wird, so wird das Problem im Unternehmen mit hoher Präzision lokal behandelt. Diese Art der Problemlösung kann jedoch mitunter zu einer Verschiebung des Symptoms innerhalb des Systems führen. Die systemkinetische Organisationsberatung hingegen betrachtet das gesamte System und unterstützt es dabei zu gesunden. Der Begriff „Systemkinetische Organisationsberatung“ wurde von mir geprägt. Hierunter verstehen sich verschiedenste Methoden in ihrer virtuos- en Kombination. Zum Beispiel Teile der „Lösungsfokussierten systemischen Strukturaufstellung“ von Matthias Varga von Kibed und Insa Sparrer, hypnotische Sprachmuster nach Milton Erickson, Virginia Satir mit dem Satir-Modell und ihren Erweiterungen, Peter M. Senge mit „Die fünfte Disziplin“ und viele andere mehr.

Gerade in Familienunternehmen gibt es oft Verstrickungen, die es sich zum Wohle des Systems aufzulösen lohnt. Das Problem: Solche Verstrickungen und ihre Auswirkungen sind den handelnden Personen oft nicht bewusst – auch nicht der oder dem Berater/in, zumindest nicht auf Anhieb.

In der Wirtschaft gibt es eine große Vielzahl an Beratungskompetenz, da Berater/innen aus den verschiedensten Branchen kommen und in die Beratung wechseln. Zunächst wird in der Regel während eines Erstgespräches durch die

Fragen des Beraters, der Beraterin Klarheit geschaffen, welche Art von Kompetenz diese Beratung erfordert. Jede/r seriöse Berater/in wird Aufträge, welche nicht im eigenen Kompetenzfeld liegen, ablehnen. Was aber ist wichtig, damit die Beratung qualitativ hochwertig wird, wenn es nicht um reines Fachwissen geht, sondern um Konflikte, emotionale Führungsdefizite oder sonstige Themen der emotionalen Intelligenz – sogenannte „weiche Faktoren“? Und wie kann ein/e Berater/in „vergiftete“ Aufträge von vornherein erkennen?

Nun, solche Aufträge zeigen sich in den meisten Fällen in der Art der Auftragsvergabe. Hier ein paar Beispiele: Ein Muster wäre, dass der Auftraggeber den oder die Berater/in als verlängerten Arm beauftragt – nach dem Motto „Sie machen das schon...“. Das nennt sich Triangulierung. Wenn ein interner Machtkampf auf eine Beratung ausgelagert werden soll, lässt sich das daran erkennen, dass nur einer/eine aus dem Geschäftsführer-Team den Auftrag vergibt. Auch gibt es die Möglichkeit, dass der oder die Berater in als „letzte Rettung“ betrachtet wird. Bei einem solch absoluten Anspruch kann die Beratung nur in einer Überforderung und Enttäuschung münden.

In allen diesen Fällen ist keine chirurgische Präzision gefragt, sondern ein fundiertes Wissen über systemkinetische Organisationsberatung – sowie viel Erfahrung im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung.



Anja Mýrdal  
KMU-Beraterin  
Hamburg

## Der Mut zur unbequemen Wahrheit

Dr. Peter Christoph Slawek (Schloss Wissen in Weeze) misst die Qualität von Beratung auch an der Offenheit



Dr. Peter C. Slawek ist Unternehmensentwickler, Mediator und selbständiger Hotelberater

**Herr Dr. Slawek, Schloss Wissen am Niederrhein, steht für Tagen und Feiern auf hohem Niveau. Woran machen Sie als Projektleiter Unternehmensentwicklung in dieser Branche die Qualität einer Unternehmensberatung fest?**

Dr. Peter Christoph Slawek: Wir machen sie daran fest, dass der Berater sich in die individuelle Problemstellung des Unternehmens eindenken und einfühlen kann. Das mag in einem familiengeführten Unternehmen von besonderer Bedeutung sein. Gleichzeitig messen wir die Qualität einer guten Beratung auch an der Offenheit: Hilft ein Berater wirklich weiter, der dem Auftraggeber nur nach dem Mund redet, weil er einen lukrativen Auftrag an Land gezogen hat? Nein! Daher ist es für uns zentral, dass ein Berater den Mut hat, auch unbequeme Wahrheiten präzise und gut begründet vorzubringen.

**Es ging in Ihrem konkreten Fall vor allem ums Online-Marketing. Welche Beratungsleistungen wurden erbracht, die über das rein Technische hinausgehen?**

Slawek: Vor gut vier Jahren haben wir die Hotellerie von Schloss Wissen strategisch neu positioniert. Mit unserem Motto „Herrlich Tagen und Feiern am Niederrhein“ wollten wir uns als individuelles Klausurtagungshotel präsentieren. Einer der ersten Schritte war ein vollständiger Relaunch unserer Internetseite.

Bevor wir in die konkreten Onlinemarketingmaßnahmen eingestiegen sind, erfolgte eine Potenzialanalyse. Uns mussten zunächst einmal die Augen dafür geöffnet werden, wie großartig unser „Produkt“ Schloss Wissen in Wahrheit ist. Die ganzheitliche Betrachtung eines messerscharfen Beobachters und Analysten hat zum Durchbruch geführt.

**Sie haben KMU-Berater Sascha Krummeich vor seiner Mitgliedschaft im Verband beauftragt. Würden Sie, bei anderen Themenstellungen in Ihrem Unternehmen, auf den Pool des KMU-Beraterverbands zurückgreifen?**

Slawek: Wir haben Sascha Krummeich über die Thematik des Online-Marketings im Rahmen der strategischen Neupositionierung hinaus bereits in zwei Themen als Berater involviert. In einem Fall ging es um den Aufbau einer Akademie auf Schloss Wissen und im anderen Fall um das breite Thema „Attraktiver Arbeitgeber“. In jedem Fall würde ich persönlich immer wieder Sascha Krummeich als Berater und Ideengeber involvieren, da ein unschätzbare Vertrauen gewachsen ist. Mit einem Schmunzeln möchte ich sagen: Wenn alle Berater im KMU-Verband so messerscharf denkende Typen und clevere Köpfe sind, wie derjenige, den wir kennen, dann möchte ich gern jedem Unternehmen die Unterstützung durch den KMU-Beraterverband empfehlen.

## Was wir vom Handwerk lernen können

In der heutigen Zeit, in der ein USP immer schwerer darzustellen ist, nimmt die Bedeutung des „Warum“ zu. **Warum tue ich das, was ich tue?**

Manche Berater sind aus Überzeugung Berater und brennen für KMU, vielleicht weil sie ein elementarer und existenzieller Bestandteil unserer Wirtschaft sind oder weil sie selbst ein Unternehmen geführt haben und die vielfältigen Probleme, Engpässe und Herausforderungen kennen. Andere sehen ihr „Warum“ in der VUCA-Welt und wollen in der sich schnell verändernden, unsicheren Zeit, die von zunehmender Komplexität und Mehrdeutigkeit geprägt ist, KMU mehr Orientierung und Struktur geben und für die Zukunft aufstellen. Einige Kollegen sind Experten für spezielle Themen oder Branchen und sehen ihren Beruf als thematische Berufung. Oder es ist eine Berufslösung nach meinem Ausscheiden aus dem Angestelltenverhältnis. Die Gründe für den Beruf des Unternehmensberaters sind so vielfältig wie die Menschen selbst.

Die Frage „Warum tue ich das, was ich tue“ ist aber auch im Zusammenhang mit unserer persönlichen Einstellung zum Kundenumfeld von Bedeutung. Unabhängig davon, ob es die persönliche Einstellung zur aktuellen wirtschaftlichen Lage, zum Geschäftsführer, den Mitarbeitern oder auch zur Branche ist, prägt unsere Einstellung unser Handeln und beeinflusst damit unbewusst unsere Ausstrahlung. Und unser

Handeln und unsere Ausstrahlung wirken sich wiederum auf unseren Erfolg aus.

Als Berater sollten wir uns daher dieser Frage annehmen. Denn die Beantwortung kann ein wichtiger Teil der eigenen Darstellung und Positionierung sein.

Ein Schreinermeister mit einem größeren Betrieb sagte mir mal auf die Frage, warum er Schreiner wurde, mit glänzenden Augen: „Ich liebe Holz, das Material, den Duft, die vielseitigen Verwendungs- und Gestaltungsmöglichkeiten und die ökologische Nachhaltigkeit von Holz. Wir heizen und produzieren unsere Energie sogar mit unseren Abfällen und Spänen.“

Auf die weiterführende Frage, **„Warum tue ich das, was ich tue, in der Art und Weise, wie ich es tue?“**, sagte er nach kurzer Überlegung: „Wissen Sie, wir sind Handwerker. Wir sind stolz auf unseren Beruf und haben noch die Handwerkerethik in uns. Wir freuen uns an unserem Tagewerk, wenn alles perfekt eingebaut ist und sich auch der Kunde über die gute Arbeit freut – egal ob es die private Küche oder das Bürogebäude ist.“

Der Schreiner und viele andere Unternehmen finden heute kaum noch einen echten USP. Umso authentischer und glaubwürdiger können sie sich aber mit der Klärung der Warum-Fragen mit ihrem Unternehmen darstellen und präsentieren. Die Begründung des Schreiners ist nicht nur ein großartiges Merkmal. Es beschreibt gleichzeitig perfekt seine Mission.



Wir Berater können viel daraus lernen und sollten uns auch mit diesen beiden Fragen beschäftigen und für uns beantworten. Doch dürfen wir uns nicht allein auf die eigene, innere Sicht beschränken. Der Kunde muss im Fokus stehen und bleiben. Daher sollten wir uns nach Anne Schüller immer noch drei weitere Fragen stellen:

- „Wird das, was wir tun, und vor allem wie wir es tun, unser öffentliches Ansehen stärken?“
- „Wird das, was wir tun, und vor allem wie wir es tun, ein positiv-meinungsbildendes Weitererzählen bewirken?“
- „Wird das, was wir tun, und vor allem wie wir es tun, unsere Kunden zu Fans und Empfehlern machen?“

Antworten wir mit „nein“ sollten wir unser Vorgehen noch einmal überdenken und von vorne beginnen.

**Joachim Berendt**  
KMU-Berater  
Saarbrücken



Fragen aus: Anne M. Schüller, Touchpoints

## Agenda:

Vermittler

**SO EINFACH IST DAS.**

Software vermitteln,  
Provision kassieren!

Jetzt gleich registrieren und loslegen:  
[agenda-vermittler.de](https://agenda-vermittler.de)

## Man muss nicht alles können

Für Martin Alders (ALDERS electronic GmbH in Kempen) zeigt sich hohe Qualität auch im Wissen um die eigenen fachlichen Grenzen



Martin Alders, Geschäftsführer  
ALDERS electronic GmbH

### Herr Alders, welche Erfahrungen hat Ihr Unternehmen bislang mit Unternehmensberatung gemacht?

Martin Alders: Wie so oft im Leben: Es waren gute und schlechte Erfahrungen. Den ersten Kontakt mit einem Berater hatte ich, als ich das Unternehmen gerade von meinen Eltern übernommen hatte. Ich wollte einen Blick von außen auf unsere Prozesse etc. Leider hat es nicht den gewünschten Erfolg gebracht, um es vorsichtig zu formulieren. Das mag auch daran liegen, dass „Unternehmensberater“ keine geschützte Berufsbezeichnung ist und ich zumindest damals keine Qualitätskriterien im Vorfeld anlegen konnte. Kurzum: Ich war danach sehr skeptisch, was dieses Thema betrifft. Durch eine Empfehlung aus der Familie habe ich aber dann doch mit KMU-Berater Carl-Dietrich Sander Kontakt aufgenommen - und war nach dem ersten Gespräch überzeugt. Seit sieben Jahren ist er nun immer wieder für uns tätig.

### Sie sind in einer Hightech-Branche tätig – wie wichtig ist da eine Beratung „am Puls der Zeit“?

Alders: Unternehmensberater müssen natürlich nicht alle technischen Aspekte unseres Portfolios durchdringen. Wichtig ist mir, dass sie - wie ich auch - bereit sind, immer wieder Neues dazulernen und nicht auf einer Stelle stehenbleiben. Das ist ein wichtiges Qualitäts-

merkmal. Ohne Weiterbildung in der eigenen Branche geht es ohnehin nicht. Was mir bei Carl-Dietrich Sander sehr gut gefällt, ist, dass er mir klar sagt, wo seine Kernkompetenzen liegen - und wo nicht. Bei allen Themen rund um Zahlen, Banken etc. ist er natürlich der ausgewiesene Fachmann. Bei anderen Themen empfiehlt er Kolleginnen und Kollegen mit dem entsprechenden Know-how. Auch an diesem professionellen Verhalten lässt sich eine hohe Qualität erkennen. Und so erklärt es sich auch, dass unser Unternehmen schon mit einigen KMU-Beratern erfolgreich zusammengearbeitet hat.

### Welche Empfehlungen würden Sie anderen Unternehmen bei der Auswahl von Beraterinnen und Beratern geben?

Alders: Ich würde zwei bis drei KMU-Berater anschreiben, die Problemstellung grob umreißen und natürlich die Frage stellen, ob sie sich die Problemlösung zutrauen. Dann sollte zeitnah ein Treffen stattfinden. Denn gar nicht hoch genug einschätzen kann man aus meiner Sicht das persönliche Gespräch. Die Chemie zwischen den Partnern muss stimmen. Wenn die Persönlichkeit nicht zum Unternehmen passt, nützt auch die beste Qualifikation nichts.

# „Die Qualitätssicherung macht den Unterschied“

Mitglieder des Verbandes „Die KMU-Berater“ berichten von ihren Erfahrungen

Als sich Carl-Dietrich Sander im Jahr 1998 – nach zwei Dekaden im Bankwesen – auf den Weg in die Selbstständigkeit begab, war ihm eines klar: Als Einzelberater brauchte er den Austausch mit Kolleginnen und Kollegen. „Denn sonst passiert mir das, wovon ich als Berater meine Kunden stets bewahren will: Die Scheuklappen werden immer enger“, dachte er damals. Doch leichter gesagt, als getan. Als er 2002 „Die KMU-Berater“ kennenlernte, war dies bereits sein dritter Anlauf, ein Netzwerk für einen produktiven Austausch zu finden. „Und es bewahrheitete sich einmal mehr: Aller guten Dinge sind drei. Ich bin immer noch Mitglied – und ein überzeugtes dazu“, sagt er heute. Seine Zufriedenheit hat mehrere Gründe. Carl-Dietrich Sander nennt unter anderem die große Bereitschaft zu einem offenen Austausch. „Das ist in Beraterkreisen keine Selbstverständlichkeit.“ Dazu gehöre auch das gemeinsame Verständnis von Beratungsqualität, wie es in den Beratungsgrundsätzen des Verbandes zum Ausdruck komme. Der Kaarster schätzt die Qualitätssicherung im Verband mit der jährlichen

## „Wissensergänzer mit Erfahrung“

Das mag hart erscheinen, doch der Dinstlaker findet diese Vorgehensweise richtig. „Die Qualitätssicherung macht den Unterschied“, sagt er. Bei den „KMU-Beratern“ reiche es eben bei weitem nicht aus, den Mitgliedsbeitrag zu zahlen. „Wenn ich als Unternehmer eine Beraterin oder einen Berater suche, dann möchte ich doch einen ‚Wissensergänzer mit Erfahrung‘ finden und stelle entsprechende Ansprüche an ihre oder seine Qualität.“ Seit kurzem ist Sascha Krummeich als Berater beim BAFA akkreditiert. Dafür brauchte er einen allgemein akzeptierten Nachweis der Qualitätssicherung. „Ich habe einfach die Mitgliedsurkunde des Verbandes hochgeladen.“

„Die Qualitätssicherungskriterien des Verbandes sind so überzeugend, dass sie auch vom Bundesamt akzeptiert werden“, sagt Mit-

Abfrage zur Einhaltung der Beratungsgrundsätze. „Diese gibt mir jedes Jahr die Chance, meine Vorgehensweisen noch einmal zu hinterfragen und gegebenenfalls zu aktualisieren“, sagt das langjährige Mitglied.

Erst seit zwei Jahren ist Sascha Krummeich an Bord. „Die Qualitätssicherung im KMU-Beraterverband wird schon alleine dadurch hochgehalten, dass neue Mitglieder zunächst einmal beweisen müssen, ob sie in diesem Bereich geeignet sind“, so seine eigene Erfahrung. Es müssten mehrere Jahre Erfahrung, einige Projekte inklusive Dokumentation vorgelegt und besprochen werden. „Erst dann entscheidet der Vorstand, ob man aufgenommen wird oder nicht.“ Krummeich nennt zudem die Vorgabe, an Weiterbildungen teilzunehmen, wobei auch die regelmäßige Aktivität in einer Fachgruppe diesen Vorgaben gerecht wird. „Einmal pro Jahr wird vom Verband auch geprüft, ob die Vorgaben erfüllt wurden. Sollte dies nicht der Fall sein folgen Konsequenzen, die auch zum Ausschluss aus dem Verband führen können.“

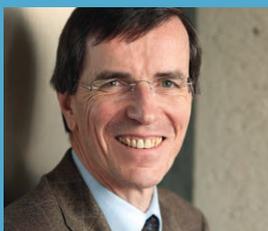
glied Hans-Ullrich Hinner. Somit können sich alle Berater des Verbandes, wenn sie dies möchten, problemlos beim BAFA listen lassen. In seinem eigenen Team habe man die Kriterien in die Verträge aufgenommen. „Wir erklären unseren Mandanten gegenüber, dass wir uns streng daran halten“, sagt der Berater aus der Nähe von Görlitz. Die Außenwirkung sei entsprechend gut, hat er in den vergangenen Jahren festgestellt. „Schon bei der Besprechung der Verträge werde es positiv vom Mandanten wahrgenommen, dass wir uns zu dieser Qualitätssicherung verpflichten. Und auch bei Partnern wie Handelsverband, Handwerkskammer oder IHK, wird es immer sehr positiv zur Kenntnis genommen, wenn eine Mitgliedschaft vorliege.“



## Erforderliche Weiterbildung

Die Berater müssen mindestens zwei Weiterbildungstage im Jahr nachweisen. „Diese sind intern auf sehr hohem Niveau durch unsere zertifizierten Weiterbildungen zu Fachberatern und durch die Mitarbeit in den Fachgruppen möglich sowie durch externe Qualifizierungen. In den Regionalgruppen, ich selbst leite die Regionalgruppe Ost, findet darüber hinaus regelmäßig ein fachübergreifender Austausch unter den Kollegen statt. Diese Regionalveranstaltungen sind eine gute Basis für Kooperationen und damit der fachlichen Ergänzung im Sinne eines ganzheitlichen Beratungsansatzes. Das Zusammenführen von Kompetenzen ist ein maßgebliches Element zur Qualitätssicherung in der Beratung und im Verband zum Vorteil unserer Kunden“, sagt Hans-Ullrich Hinner.

„Der Verband unterstützt das Streben nach neuem Wissen mit nützlichen, eigenen Veranstaltungen und Tagungen. So hat jedes Mitglied die Chance, zu empfohlenen Themen guten Input zu bekommen“, sagt Dr. Uwe Kirst aus München. Grundsätzlich werde Wert darauf gelegt, dass nicht nur das gelte, was der Mensch sich vormals erarbeitet habe. Die deutliche Hürde für neue Mitglieder ist seiner Ansicht nach das beste Zeichen für Qualitätsbewusstsein. Schon bei der Aufnahme herrsche ein hoher Standard. „Nachweise und explizite Fragestellungen an die Kandidatinnen und Kandidaten sind die Norm. Sich womöglich vor kundigen Kolleginnen und Kollegen zu blamieren, riskierten die Allerwenigsten“, so Dr. Uwe Kirst.



**Carl-Dietrich Sander**  
KMU-Berater  
Kaarst



**Sascha Krummeich**  
KMU-Berater  
Dienslaken



**Hans-Ullrich Hinner**  
KMU-Berater  
Markersdorf/Görlitz



**Dr. Uwe Kirst**  
KMU-Berater  
München

## Als Gründerin ernst genommen

Caty Nassibi (Podologie Saarbrücken) wagte vor drei Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit



Caty Nassibi,  
Podologie Saarbrücken

**Frau Nassibi, Sie haben sich vor drei Jahren mit einer Podologie-Praxis selbstständig gemacht. Was war Ihre Motivation, dafür einen Unternehmensberater zu Rate zu ziehen?**

Caty Nassibi: Um ehrlich zu sein, hatte ich ursprünglich gar nicht vor, mir Hilfe von außen zu suchen. Ich dachte, ich könnte das allein schaffen und dadurch natürlich auch Geld sparen. Doch dann habe ich recht schnell gemerkt, dass ich an meine Grenzen stoße. Ich bin gut, in dem, was ich gelernt habe, also in meinem Kerngeschäft. Aber mein Business-Plan für die Kreditgespräche mit der Bank bestand aus zwei DIN A4-Seiten - und ich dachte wirklich, damit sei ich gut vorbereitet. Bis mich Joachim Berendt eines Besseren belehrte. Sein mit mir zusammen erarbeiteter Business-Plan umfasste schließlich 15 Kapitel auf rund 50 Seiten. Das hat natürlich eine völlig andere Qualität. Er hat mich auch bei den Bankgesprächen begleitet. Schließlich habe ich gute Kredite bekommen, auch einen von der KfW.

**Trotzdem mussten Sie ja zunächst investieren...**

Nassibi: Natürlich kostet eine professionelle Beratung dieser Art Geld. Umso wichtiger ist es, sich Experten mit erwiesener Qualifikation zu suchen, um nachher keine böse Überraschung zu erleben. Ich hatte zudem das Glück, dass die Hälfte der Beratungskosten durch

eine öffentliche Gründungsförderung übernommen wurde. Ich hätte aber definitiv auch das volle Honorar aus eigener Tasche bezahlt. Denn ohne die Beratung hätte ich mittel- und langfristig sehr viel Kapital verloren.

**Woran haben Sie die Qualität der Beratung festgemacht?**

Nassibi: Die gesamte Vorgehensweise, das konnte ich auch als Laiin sehen, war hoch professionell. Joachim Berendt hat mit mir damals bis ins Jahr 2021 vorausgeplant. Dinge wie Steuernachzahlungen und -vorauszahlungen waren mir vorher, als Angestellte im Gastronomiebereich, völlig unbekannt. Zugleich hat er mich als Unternehmerin ernst genommen, obwohl ich erst am Anfang stand. Ich weiß von einigen Kolleginnen und Kollegen, die schon nach einem oder zwei Jahren wieder schließen mussten - wegen schlechter Planung. Deswegen rate ich jedem Gründer dringend, sich fachlichen Rat einzuholen. Gute Beratung ist Gold wert.

**Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e. V.**

Elisenstraße 12–14  
D-50667 Köln

**Redaktion:**

Joachim Berendt

**Geschäftsstelle:**

Telefon: 0221 – 27 106 106  
Telefax: 0221 – 27 106 107  
info@kmu-berater.de  
www.kmu-berater.de

Layout/Satz: CGW GmbH, Willich  
Fotos: © Die KMU-Berater



kmu-berater.de