

Nur Gewinner

Gute Beratung bedarf der richtigen Vorbereitung, der rechtzeitigen Beauftragung und geprüfter Qualitätsstandards, betonen der Präsident und der Vorstandsvorsitzende zweier Berufsverbände.



Hoch die Daumen zum Gruß für Gewinner: Mit einem klaren „Ja!“ beantworten diese neun Bewerber unsere Frage „Unternehmer und ihre Berater – eine Win-win-Situation?“, wofür das Autorenduo in diesem Beitrag zur systematischen Auswahl und Qualitätssicherung rät.

Der Nutzen einer Beratung hängt vom Bedarf, den Zielen und den damit korrelierenden Erwartungshaltungen ab. Diese Faktoren sind daher zur Auftragsklärung sachlich, umfassend und präzise zu formulieren. Die abschließende Bewertung, ob alle Erwartungen auch erfüllt wurden, folgt zwar primär subjektiven Kriterien. Sie sollte für Berater jedoch selbstredend positiv ausfallen. In der Beratung gilt seit jeher: Gute Vorbereitung ist die Hälfte des Erfolgs. Alles andere führt in Unternehmen zu

Zweifeln, Vorbehalten und zu wenig Vertrauen. Das lässt eine erfolgreiche Beratung kaum zu. Denn Unternehmer geben in der Regel einen Vertrauensvorschuss, der während der Beratung immer wieder bestätigt werden muss und nicht in Zweifel geraten darf. Der versprochene Nutzen lässt sich in den meisten Fällen erst am Ende des Beratungsprojektes oder sogar noch später darstellen beziehungsweise ermitteln. Umso mehr muss Qualität in der Beratung nicht nur hochgehalten, sondern kontinuierlich weiter erhöht werden. Beide

Verbände, „Die KMU-Berater“ und der „IBWF“, unterstützen und fördern den Anspruch hochwertiger Beratung für den Mittelstand. Denn Qualität schafft Vertrauen und zeigt nachhaltige Wirkung.

Beratung wird leider oft zu spät von Unternehmen in Anspruch genommen. Dabei würde eine vorbeugende und nachhaltige Nutzung von Beratern die Zukunftsfähigkeit vieler Unternehmen besser sichern. Wir bringen schließlich unsere Autos auch regelmäßig zum Spezialisten in die Werkstatt, um die Funktionsfähigkeit aufrechtzuerhalten. Wir gehen zur ärztlichen Vorsorgeuntersuchung, um gesund zu bleiben. Dies geschieht aus eigener Initiative und Verantwortung. Man muss es nur wollen und umsetzen.

„Gute Beratung ist der Impulsgeber für Lösungen und leistet Hilfe zur Selbsthilfe.“

Gute Besserung – wie beim Arzt nur nach Einnahme verordneter Medizin

Gute Besserung? – Das Rezept eines Arztes hat selbstverständlich keinen Nutzen, wenn die verschriebenen Arzneien nicht eingenommen werden. Gleiches gilt für die Beratung. Eine gute Beratung ist der Impulsgeber für Lösungen. Sie unterstützt vor allem die Umsetzung in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Gute Beratung leistet also Hilfe zur Selbsthilfe. Ein nachhaltiger und sinnvoller Nutzen von guter Beratung stellt sich ein, wenn qualifizierte Berater frühzeitig zur Problemlösung herangezogen werden oder vorsorglich im Unternehmen aus Eigenverantwortung auf Beratung gesetzt wird.

Beratung hat vor allem sehr viel mit Vertrauen zu tun. Deshalb lautet der Anspruch der beiden Verbände „Die KMU-Berater“ und der IBWF, ein hohes Maß an Sicherheit für den Mittelstand über definierte Qualitätsstandards in der Beratung zu gewährleisten. Dabei ist die Sicherheit vor dem Hintergrund der ökonomischen, ökologischen und gesellschaftlichen Verantwortung zu sehen, die alle Unternehmen tragen.

Tragende Säule des Wohlstands

Der deutsche Mittelstand stellt 99,5 Prozent aller Unternehmen in Deutschland. Dahinter stehen 18 Millionen sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze. KMU erwirtschaften mehr als 60 Prozent der gesamten Nettowertschöpfung aller Unternehmen in Deutschland. Der Mittelstand bildet also eine der tragenden Säulen unseres Wohlstands, wie diese Daten des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM)

Bonn zum Jahr 2018 belegen. Beide Verbände, „Die KMU-Berater“ und der IBWF, legen Qualitätsstandards für gute Beratung fest, die sie kontinuierlich prüfen.

Damit wird unternehmerische und gesellschaftliche Verantwortung unterstützt und erfüllt. Qualität bedarf zudem der völligen Unabhängigkeit von Beraterinnen und Beratern.

Zusätzlich gefordert: eine fundierte und qualifizierte Ausbildung, mindestens drei Jahre Berufserfahrung in der beratenden Selbstständigkeit, kontinuierliche Weiterbildungen in jedem Jahr, Vertraulichkeit des Mandats, Beratung nur inner-

halb der eigenen Kompetenzbereiche sowie – auch das ist wichtig – eine Vermögensschadenshaftpflicht-Versicherung. Gute Beratung klärt eindeutig den Bedarf, den Inhalt und das Ziel des Auftrags sowie das beiderseitige Rollenverständnis. Gute Beratung unterstützt bei der Umsetzung und schafft damit für alle Beteiligten einen Nutzen. Beide Beraterverbände, „Die KMU-Berater“ und der IBWF, empfehlen Unternehmen ausdrücklich, sich bei der Suche nach Beratern am Leitfaden „Gut Beraten“ der Offensive Mittelstand zu orientieren (siehe www.offensive-mittelstand.de).

Qualitätssicherung durch Fachverbände

Zudem sollte jedes beauftragende Unternehmen auf die Anerkennung der Beraterinnen und Berater durch einen Berufsverband achten. Denn Fachverbände garantieren durch ihre Qualitätssicherungsmaßnahmen auch die hohe Beratungsqualität ihrer Mitglieder.

Mit der geschilderten systematischen Herangehensweise und dem Einhalten der beschriebenen Qualitätsstandards ist schließlich gewährleistet, dass Berater das ihnen entgegengebrachte Vertrauen auch rechtfertigen können. Letztlich legt dies die Basis dafür, dass Beratung nur Gewinner schafft.



Joachim Berendt (Foto oben) ist Vorsitzender des Vorstandes „Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e. V.“, Boje Dohrn (im Bild unten) ist Präsident des „IBWF e. V. – Das Netzwerk für Mittelstandsberater“.



Sie haben als Autorenduo nach eigenem Bekunden über unser Schwerpunktthema „Mittelständische Unternehmer und ihre Berater – eine Win-win-Situation?“ für diesen Beitrag ausgiebig miteinander diskutiert mit dem Ergebnis: „Gute Beratung schafft nur Gewinner“, wie sie in ihrer E-Mail zu ihrem Beitrag schreiben.