





„Augen auf beim Beraterkauf“

Armin Domesle
RKW Hessen GmbH

Das Programm für die nächsten 30 Minuten

- n Woran erkennt man gute Beraterinnen und Berater?**
- n Was macht eine gute Beratung aus?**
- n Was kann selbst (als Beratungskunde) dazu beitragen, um eine erfolgreiche Beratung zu erhalten?**
- n Wie erkenne und vermeide ich unseriöse Berater?**
- n Was mache ich, wenn ich mit meiner laufenden Beratung nicht zufrieden bin?**
- n Wie läuft eine gute Beratung ab?**

Klischees zu Berater/innen und Aussagen über Berater/innen

**Was fällt Ihnen ein, wenn Sie das Wort
„Berater“, hören ?**

**Jetzt möchte ich aber mindestens 5 Klischees
bekommen!**

Klischees zu Berater/innen und Aussagen über Berater/innen

- n Berater/innen versprechen viel und halten (fast) nichts**
- n Dafür hätte ich keinen Berater/in gebraucht**
- n Das habe ich vorher (schon alleine) gewusst**
- n Berater sind teuer und bringen nichts**
- n Viel heiße Luft – und nix dahinter**
- n Leute, die keinen Beruf gelernt haben, sind Berater**
- n Was so teuer – da kann ich es auch alleine (machen)**
- n Das hätte der Berater doch wissen müssen**
- n Warum hat mir das die Beraterin / der Berater nicht gesagt**
- n Das Geld für die Beratung hätte ich mir auch sparen können**

Wahr über Berater/innen ist ...

Keiner kann Alles

Berater/innen sind auch nur Menschen

**Die „Chemie“ zwischen Kunde und Berater/in muss
einfach stimmen
– also immer auf den eigenen Bauch hören**

Das ideale Beratungsunternehmen

Publikumsfrage

Wie sollte eine sehr gute Beraterin oder ein sehr guter Berater „gestrickt“ sein?

**Was muss sie oder er unbedingt können?
(must have)**

**Was sollte sie oder er noch können oder haben?
(nice to have)**



Das ideale Beratungsunternehmen meine kurzen Antworten auf die Publikumsfrage

Wie sollte eine sehr gute Beraterin oder ein sehr guter Berater „gestrickt“ sein?

kompetent, loyal, zuverlässig, authentisch

Was muss sie oder er unbedingt können?
(must have)

Situation analysieren und Lösungen entwickeln

Was sollte sie oder er noch können oder haben? (nice to have)

sympathisch, umgänglich



Zur Abgrenzung: Das nicht (ganz) ideale Beratungsunternehmen

**Wie ist eine sehr schlechte Beraterin
oder ein sehr schlechter Berater
„gestrickt“?**



**Was darf sie oder er auf keinen Fall
haben?**

Zur Abgrenzung: Das nicht (ganz) ideale Beratungsunternehmen

Wie ist eine sehr schlechte Beraterin
oder ein sehr schlechter Berater
„gestrickt“?

arrogant, ignorant, besserwischerisch



Was darf sie oder er auf keinen Fall
haben?

**Von-oben-Herab-Mentalität, „Du kannst
nichts – ich bin der große Guru“**

Voraussetzungen für eine gute Beratung

Was macht eine gute Beratung aus?

- n **Bewusstsein für die Beratung – keine Beratungsresistenz auf der Kundenseite**
- n **Flexibilität von Kunde und Berater**
- n **Offenes vertrauensvolles Verhältnis**
- n **Gegenseitige Akzeptanz - Wertschätzung**
- n **Transparenz über Ablauf und Status der Beratung**



Beratung ist keine Einbahnstrasse

Was können Ihre Beratungskunden dazu beitragen, um eine erfolgreiche Beratung zu erhalten?



- n **Offen und Ehrlich sein**
- n **Gut zuhören**
- n **Auch mal kritisch nachfragen - immer dann nachfragen, wenn man mal etwas nicht (richtig) verstanden hat**
- n **Nicht alles schlucken**
- n **(Begründeten) Rat annehmen**

Unseriöse Beratungsunternehmen 1

Wie erkenne ich unseriöse Berater?

- n Der Erstkontakt erfolgt oft mit dem Thema „Fördermittel“ meist über ein Call-Center mit viel psychologischem Geschick**
- n Vage Versprechungen, keine klaren Ziele**
- n Bei Fördermitteln werden Zuschüsse ohne konkrete Angaben versprochen**
- n Mehrere „Beratungs-Mitarbeiter“ sind unterwegs, jeder verweist auf den nachfolgenden Experten**
- n Die Kontaktpersonen verstärken die Krisenängste, setzen Unternehmer unter Druck**



Unseriöse Beratungsunternehmen 2

Wie erkenne ich unseriöse Berater?

- n Nur wenige Beratungstage im Vertrag - nachträglich höherer Zeitbedarf
- n Beratungsziel ist nur allgemein formuliert
- n Abrechnung nach Stunden. Mindesthonorare mit keinen oder ungenauen Angaben zu Nebenkosten
- n Beratungsergebnisse werden teilweise nur mündlich mitgeteilt
- n Beratungsende: der Berater drängt Kunden zu unterschreiben, dass er mit der Beratung zufrieden war



Unseriöse Beratungsunternehmen

Wie vermeide ich unseriöse Berater?

- n **Bereits beim Erstkontakt mit dem Call-Center hinweisen, dass Sie bereits einen guten Berater haben**
- n **Nicht unter Druck setzen lassen, mindestens eine Nacht darüber schlafen**
- n **Falls der „Berater“ schon im Haus ist, nichts sofort unterschreiben**
- n **Nachhaken, und nach konkreten Zielen, Terminen und Referenzen fragen**
- n **Nachfragen mit welchen seriösen Einrichtungen, das Beratungsunternehmen schon zusammengearbeitet hat**



Beratung läuft schon – was nun?

Was mache ich, wenn ich mit meiner laufenden Beratung **nicht** zufrieden bin?

- n Zuerst mit der/dem Berater/in sprechen und Klartext reden, d.h. Was stört mich?
- n Die Argumente der „Gegenseite“ anhören
- n Nach einer gemeinsamen Lösung suchen, die alle zufriedenstellt
- n Dem Beratungsunternehmen die Chance geben sinnvolle Vorschläge auszuarbeiten
- n Wenn „das Tischtuch zerschnitten“ ist – beenden
- n Das Beratungsunternehmen für den tatsächlich geleisteten Aufwand auch bezahlen, sich dabei aber den bisherigen Aufwand erklären lassen

Seriöse Beratungsunternehmen 1

**Wie läuft eine gute Beratung ab? –
Oder: Woran erkennt man seriöse
Beratungsunternehmen?**

- n Fester Tagessatz ohne
Mindesthonorarklauseln.**
- n Die Nebenkosten werden im Vorfeld genau
geklärt und sind im Vertrag schriftlich fixiert.**
- n Die Berater wollen ihre Kunden auch über
einen längeren Zeitraum begleiten und
vereinbaren auch mehrere Termine
verbindlich.**



Seriöse Beratungsunternehmen 2

**Wie läuft eine gute Beratung ab? –
Oder: Woran erkennt man seriöse
Beratungsunternehmen?**

- n Das Beratungsziel und der
Beratungszeitrahmen sind klar definiert.**
- n Der Kunde erhält die Beratungsergebnisse
schriftlich (Bericht).**
- n Das Beratungsunternehmen ist bei
Förderinstitutionen gelistet.**



Der ultimative Tipp für Sie als Beratungssuchende/r

Delegieren Sie die Aufgabe der Beratersuche einfach an jemanden, der davon etwas versteht.

Auf jeden Fall an eine seriöse Einrichtung (Kammern) oder an uns (RKW Hessen) wenden

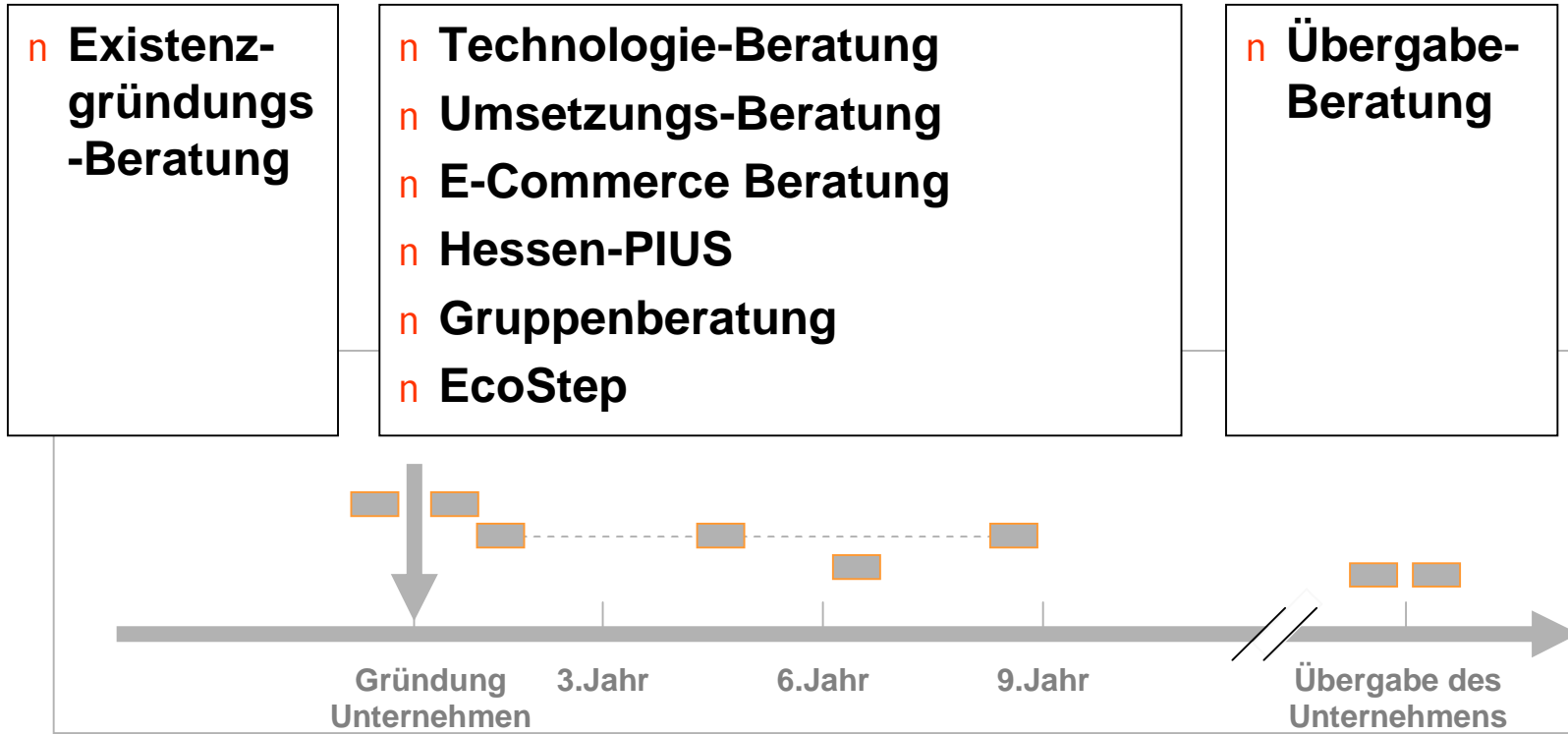
Und falls sich Ihre Kunden für das RKW Hessen entscheiden, schildere ich Ihnen nochmals, wie ein klassischer Beratungsfall verläuft

Zur Erinnerung

Ablauf einer Beratung mit dem RKW Hessen

- 1 Anfrage des Gründers/
Unternehmens
- 2 Gesprächstermin (Klärung
Inhalte/Beraterempfehlung)
- 3 Beratungsskizze (Berater)
- 4 Angebotserstellung (RKW)
- 5 Angebotsannahme und
Antragstellung
- 6a Antragsprüfung und
Genehmigung 
- 6b Beauftragung des Beraters
- 7 Durchführung der Beratung
- 8 Abrechnung der Beratung
- 9 Bewertung der Beratung
- 10 Auswertung der Beratung

Beratung mit Förderungen über das RKW Hessen



KfWGründercoaching Deutschland



Betreute Beratung mit dem RKW Hessen

Warum, denn nicht – Argumente für den Beratungskunden



Wir, das RKW Hessen

- n** kennen geeignete Berater/-innen Beratungsunternehmen
- n** empfehlen die geeignete Beraterin oder den geeigneten Berater oder das geeignete Beratungsunternehmen
- n** übernehmen die Verhandlung mit der Beraterin / dem Berater oder dem Beratungsunternehmen
- n** beauftragen für Sie die Beraterin / den Berater
- n** begleiten den gesamten Beratungsprozess
- n** überprüfen die Leistung des Beraters
- n** setzen Fördermittel des Landes Hessen für Sie ein





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Ihre Anmerkungen oder Kommentare gerne an:

Armin Domesle

06196 / 970 243

a.domesle@rkw-hessen.de

www.rkw-hessen.de

