

Unternehmensberatung – was bringt's?

(Unternehmens)Berater sind nicht billig. Sie kosten nicht nur Geld, sondern auch Zeit für Besprechungen, Aufbereiten von Unterlagen – und oft ist der Nutzen einer solchen Beratung nicht (von vornherein) in Geld messbar. Es ist also vollkommen legitim, wenn Sie sich fragen:

Was bringt mir der Unternehmensberater? Brauche ich wirklich einen Unternehmensberater?

Ich weiß aus eigener Erfahrung, dass es eine Vielzahl an Situationen gibt, in denen Ihnen ein Unternehmensberater sehr wertvolle Dienste leisten kann. Dennoch fände ich es unseriös, die Frage einfach mit „Ja“ zu beantworten. Anstatt einer eindeutigen – aber falschen – Antwort möchte ich Ihnen daher lieber einige Entscheidungskriterien näher bringen – eine Art Leitfaden für Ihre Entscheidung, ob ein Unternehmensberater für Sie nützlich sein kann.

Ich schreibe diesen Beitrag mit speziellem Augenmerk auf Unternehmensgründungen. Die Überlegungen gelten (mit anderen Schwerpunktsetzungen) aber für alle Unternehmerinnen und Unternehmer. So wünsche ich allen unternehmerisch Interessierten eine anregende Lektüre!

1. Planen ist immer billiger als Sanieren!

Dieses Motto gilt für jede Entscheidung, bei der es um viel Geld bzw. andere weitreichende Folgen geht. Es gilt daher besonders auch für Ihre Unternehmensgründung. Jede Unternehmensgründung sollte eingehend geplant werden. Das Thema „Geschäftsplan“ ist so umfangreich, dass es den Umfang dieses Beitrages sprengen würde. Hier will ich Ihnen nur das eine mitgeben: Sie machen Ihren Geschäftsplan in allererster Linie für sich selbst und Ihren Unternehmenserfolg!

Was bringt Ihnen der Berater bei der Erstellung Ihres Geschäftsplanes? Keine Frage, in Ihrer Branche sind Sie der Profi. Ihr Unternehmensberater bringt Ihnen auf andere Weise Nutzen:

Er unterstützt Sie dabei, dass Ihr Geschäftsplan vollständig und in sich widerspruchsfrei ist. Er weiß, wie ein Geschäftsplan aufgebaut sein sollte, damit Sie bei Förderstellen, Banken etc. eine gute Figur machen. Da er ein „Außenstehender“ ist, hilft er Ihnen, Ihre Ideen und Kompetenzen so darzustellen, dass auch ein Branchenfremder die Vorzüge Ihres Konzeptes entsprechend würdigen kann.

Noch ein Tipp: Konzentrieren Sie sich bei Ihrer Planung auf die Substanz dessen, was Sie tun wollen. Die „äußere Form“ (Rechtsform, welche Partner brauche ich, etc.) kann erst dann gestaltet werden, wenn der Inhalt klar ist. Gerade bei der Planung der „äußeren Form“ ist Ihr Unternehmensberater eine wertvolle Unterstützung. Er weiß, welche Möglichkeiten es gibt und welche Vor- und Nachteile sie bieten. UND: er weiß, welche Spezialisten (Rechtsanwalt, Steuerberater) für Spezialfragen noch zugezogen werden sollten.

2. Etwas kaufen, was ich selbst machen kann?

Ich bin fest davon überzeugt, dass Sie so ziemlich alles, was Sie für eine Unternehmensgründung brauchen, selbst erledigen können. Die Frage ist, ob Sie sich die Zeit dazu nehmen können und wollen und, ob es wirtschaftlich sinnvoll ist, alles selbst zu machen! Ein Tischler wird z.B. in der Lage sein, aus rohen Brettern die Türen für einen Kasten herzustellen. Als Unternehmer wird er aber wahrscheinlich zum Ergebnis kommen, dass es viel günstiger ist, die bereits fertigen Platten von jemandem zu kaufen, der sich auf die Herstellung solcher Platten spezialisiert hat.

Ganz ähnlich ist es mit den Leistungen, die ein Unternehmensberater für Sie erbringen kann. Nur als Beispiel: um einen Finanzplan in Excel zu erstellen, brauchen Sie wahrscheinlich keinen Berater - aber viel Zeit. Und noch mehr Zeit brauchen Sie, wenn Sie dann Änderungen vornehmen wollen und alles trotzdem noch zusammenpassen muss.

Ich habe mich u.a. auf Unternehmensgründungen spezialisiert. Ich bin daher sozusagen Ihr „Plattenlieferant“: im Zuge meiner Gründungsberatungen verwende ich ein Finanzplanungs-Werkzeug, das alle Dinge kann, die Sie brauchen. Sie können sich daher auf das Wesentliche konzentrieren: Ihre Kosten und Erträge zu planen.

Ich weiß, dass Sie mit der Zeit, die Sie sich allein dadurch ersparen, viel mehr Wert schöpfen werden, als mein Honorar ausmacht.

3. Je größer das Risiko, desto wertvoller die Beratung!

Gerade bei einer Unternehmensgründung legen Sie in vielerlei Hinsicht einen Rahmen fest, mit dem Sie in den nächsten Jahren wirtschaften und leben müssen. Abgesehen vom rein geschäftlichen Risiko jeder Gründung (das Ihnen niemand abnehmen kann) lauert noch die versteckte Gefahr, irgendetwas übersehen zu haben, sich mit der äußeren Form unbewusst selbst zu behindern

Mein Tipp: Vergleichen Sie den finanziellen Einsatz Ihrer Geschäftsgründung mit den Kosten einer Gründungsberatung. Nehmen Sie z.B. den schlimmsten Fall, dass Sie gemeinsam mit dem Berater zum Ergebnis kommen, dass Ihr Geschäftskonzept derzeit nicht umsetzbar ist. Wieviel Zeit, Energie und letztendlich auch Geld haben Sie dadurch gespart, dass Sie NICHT gegründet haben – und wie wenig hat im Vergleich dazu eine Beratung gekostet?

4. Die Wirtschaftskammer fördert Beratungen!

Die Wirtschaftskammer als Ihre (zukünftige) Interessensvertretung fördert professionelle Unterstützung durch besonders günstige Beratungsaktionen. – Diese Förderungen gibt es auch dann, wenn Sie **noch nicht Mitglied** sind, sondern erst prüfen wollen, ob Ihre Geschäftsidee erfolgversprechend ist!

Die Wirtschaftskammer stellt Ihnen aus einem Experten- und Beraterpool (auch ich bin Mitglied in diesem Pool) einen Unternehmensberater zur Verfügung – Sie können auch einen Wunschberater (aus diesem Pool) beantragen. Die Förderungen bestehen einerseits in besonders günstigen Stundensätzen, andererseits in einer teilweisen Kostenübernahme durch die Wirtschaftskammer.

Ein Beispiel aus Wien (Werte aus dem Dezember 2014): Zur Erstellung Ihres Geschäftsplanes können Sie eine 24-stündige Beratung beantragen. Die Beratung kostet netto € 1.776,-. Davon übernimmt die Wirtschaftskammer 75 %! Für Sie bleibt ein Kostenanteil von € 444,- plus die Umsatzsteuer des gesamten Honorars in Höhe von € 355,20. Wenn Sie gründen, können Sie sich diese Umsatzsteuer vom Finanzamt wieder zurückholen. Dann hat die Beratung € 444,- gekostet. Sollten Sie nicht gründen, haben Sie € 800,- investiert; wie viel Verlust haben Sie sich damit erspart?

5. Das Wort, das Dir hilft, kannst Du Dir nicht selber sagen – der Unternehmensberater als Begleiter

Wer kennt sie nicht, die Situationen, in denen wir an einem Problem „herumkauen“ und nicht und nicht zu einer Lösung kommen? – Doch kaum reden wir mit jemandem über das Thema, liegt der Weg klar vor uns!

Oder: Vor lauter täglichem Geschäftsstress kommen wir nicht mehr dazu, uns Gedanken über die Zukunft unseres Unternehmens zu machen.

Oder: Bestimmte organisatorische Abläufe haben sich bewährt und sind zur (nicht mehr hinterfragten) Institution geworden. Die Frage, ob sie noch zeitgemäß sind, stellen wir uns oft nicht.

Gerade Kleinunternehmer und Unternehmensgründer sind von diesen Themen besonders stark betroffen. Sie haben oft niemanden im Unternehmen, mit dem Sie sich über anstehende Entscheidungen oder Probleme austauschen können. Die Möglichkeiten zu delegieren sind stark eingeschränkt usw. Der Arbeitsdruck des Geschäftsalltages lastet daher besonders auf dem Unternehmer..... und das Thema der Betriebsblindheit ist uns allen ja nicht wirklich fremd!

Wenn Sie Ihr Unternehmen erfolgreich gestalten und weiterentwickeln wollen, sollten Sie aber immer wieder aus dem täglichen Getriebe aussteigen. Nehmen Sie sich Zeit und Raum, machen Sie sich Gedanken über das „Wohin“ und „Wie“ Ihres Unternehmens – und reden Sie mit jemandem über Ihre Ideen, Phantasien, aber auch über das, was Sie belastet!

Ihr Unternehmensberater ist der ideale „Sparringpartner“ für Sie: Er bringt die „Außensicht“ und seine Erfahrung ein und stellt die „unangenehmen Fragen“. Aufbauend auf Ihrer Kenntnis Ihres Unternehmens unterstützt er Sie, die richtigen Lösungen zu entwickeln. Er wirkt also ein Stück weit auch wie ein Katalysator und bringt sein Fachwissen genau dort ein, wo Sie es benötigen.

6. Beraterhonorare sind Investitionen!

Natürlich werden Beraterhonorare in Ihrer Buchhaltung als Aufwand erfasst. Wirtschaftlich betrachtet sind Beraterhonorare aber viel eher Investitionen: Investitionen in die Zukunft Ihres Unternehmens, Investitionen zur Verhütung von Verlusten etc.

Wie die „echten“ Investitionen wirken die Leistungen Ihres Unternehmensberaters weit in die Zukunft. Mit einer guten Gründungsberatung schaffen Sie ein Fundament für Ihr Unternehmen, das Sie viele Jahre nutzen werden. Warum daher (gedanklich) nicht auch die Beratungshonorare auf die voraussichtliche Nutzungsdauer „abschreiben“?

Ich bin fest davon überzeugt, dass das Verhältnis zwischen eingesetzten Geldmitteln und erhaltenem Nutzen bei kaum einer Investition so günstig sein wird, wie bei einer erstklassigen (Gründungs)Beratung!

Zum Abschluss

Ich wünsche Ihnen auf Ihrem Gründungs- und Unternehmensweg viel Glück, Erfolg und vor allem Freude und stehe für Ihre Anliegen gerne zur Verfügung!

Herzlichst Ihr

Norbert Karner

Mag. Norbert Karner
Unternehmensberatung, Supervision, Buchhaltung

Leobendorf - Wien
Stockerauer Straße 77, 2100 Leobendorf
Säulengasse 13/10, 1090 Wien

Tel: +43 1 890 44 17, Fax: +43 1 890 44 17 19, Mobil: +43 664 394 87 89
Mail: nk@norbertkarner.at, www.norbertkarner.at