

## Auf dem Weg zu mehr Klasse und Professionalität in der Gründungsberatung

Spätestens durch die erste Krise im Bankensektor sind die Grundmauern der Beratungs-Szene stark erschüttert worden. Ob nun Finanzberater oder Existenzgründerberater – jeder, der einen Rat benötigt, sucht immer mehr nach Vergleichsmöglichkeiten der Beratungsleistung oder nach Auswahlkriterien, welcher Berater am besten zu einem passt, die notwendige Kompetenz und Erfahrung besitzt sowie eine grundlegende Motivation zeigt, die Problemstellung bestmöglich vorzubereiten und eine Lösung einzuleiten.

Dabei ist es wirklich nicht einfach, eine branchenübergreifende Gründungsberatung mit seiner sehr heterogenen Struktur zum Ziel zu führen. Eine unterschiedliche Qualifikation, Berufserfahrung, Gründungsmotivation, Lebenssituation sowie auch sehr breit gefächerte Zielstrukturen machen es dem Gründungsberater nicht immer leicht. Gründer mit unterschiedlichsten Geschäftsideen wollen einen Berater an ihrer Seite, der weiß, wie man dieser Idee zur Gründung verhilft. Beratungsangebote gibt es mehr denn je. An jeder Ecke kann der Gründungsinteressierte grundlegende Informationen erhalten. Dies ist auch gut so. Für die Gründung als Chance und aus Not öffnet sich in der Selbständigkeit eine durchaus beliebte Alternative zu einem sehr umkämpften Arbeitsmarkt.

Welcher Berater ist nun der Richtige? Beherrscht er sein Handwerk? Kennt er sich in meiner angestrebten Branche aus? Es besteht ein stark akzentuiertes Bedürfnis nach Transparenz. Zudem mit wachsender Gründungsaktivität auch die Gefahr des Scheiterns wächst. Hieraus resultiert der Ruf nach professioneller Gründungsberatung. Masse ist kein Garant für Klasse. Lösungskompetenz, Kommunikationsqualität, Einfühlungsvermögen oder Vertrauenswürdigkeit sind nicht den zahlreichen Beraterlisten mit ihren Referenzen zu entnehmen. Der Beratermarkt muss als unübersichtlich bezeichnet werden. Ein klarer Wegweiser über allgemein akzeptierte Qualitätsstandards ist noch nicht erkennbar.

Zu oft hört man die Klage der Gründer über eine mangelhafte systematische Beratung, die sich zu wenig intensiv mit der Geschäftsidee und einem passenden Modell auseinandersetzt. „Am meisten findet man 0815-Beratungen, weil es auch keine Erfolgskontrolle für Beratungsleistungen gibt“, sagte mir ein frustrierter Gründer auf der letzten Start-Messe. „Sie müssen erstmal einen Berater finden, der motiviert ist, z.B. eine grundlegende Standortanalyse durchzuführen“, ist nur ein Ausschnitt aus vielen Beschwerden. Und man kann auch nicht darüber hinweg schauen, dass es in der Vergangenheit zahlreiche unsolide und oberflächliche Tragfähigkeitserklärungen gegeben hat, die mehr einem Gefälligkeitssdienst als einer kompetenten Expertise gleichen.

Man darf sich auch nicht dem Ansatz verschließen, dass einige Berater ihren Auftrag der Förderung der Gründungsmotivation allzu wörtlich genommen haben und dabei restriktiv wirkende betriebswirtschaftliche Gegebenheiten zu wenig Augenmerk geschenkt haben. Wo man auch hinhört, könnte man meinen, dass die staatlich geförderte Gründungsberatung oberstes Primat der Konzeption einer Existenzgründung ist. Dies vernebelt den Blick auf die spezielle Problematik der Gründungssituation. Hierzu passt ebenso die Beobachtung, dass viele Business Pläne aufgrund einer – auch noch sehr dürftigen – Aktenlage erstellt oder nachgebessert werden. Ohne die Persönlichkeit des Gründers erfasst zu haben, ohne die individuelle Lebenssituation aufgenommen zu haben, ohne sich die Ziele des Gründers genau erklären zu lassen, sollte kein Gründungskonzept mit einem aussagekräftigen – hoffentlich - perspektivischen Business Plan erstellt werden.

Und nicht nur der Gründer selbst profitiert an einer qualifizierten Gründungsberatung. Insbesondere die Kreditvergabe durch die Bank kann wesentlich gefördert werden, wenn der Kreditgeber den systematischen Beratungsprozess erkennt und die Werte des Business Planes nachvollziehen kann. Für eine derartige qualifizierte Leistung kann der Berater auch ein angemessenes Honorar verlangen, weil jeder Existenzgründer aus einem Gefühl der Zufriedenheit und Zielerfüllung hierfür Verständnis hat. Gute Leistungen werden mit gutem Geld honoriert.

In welcher Weise ist nun die immer noch zu niedrige Überlebensquote der Gründungsunternehmen von dieser Beratungssituation abhängig? Liegt es wirklich daran, dass kein Berater nachweisen muss, ob seine Leistung zum Erfolg geführt hat oder ob er mangels Erfolgsaussichten den Gründer vor größerem Schaden bewahrt hat. Valide Aussagen zu dieser Kausalität sind sicherlich nicht zu machen. Aber eines dürfte unzweifelhaft sein: Mit der Qualität der Gründungsberatung wächst das unternehmerische Potenzial des Gründers und die Überlebenschance seines Start-Up Unternehmens.

Fazit: Der Bedarf an Qualitätsstandards in der Gründungsberatung ist groß. Dies muss auch nicht nur auf Leistungsstandards begrenzt sein, sondern es kann sich auch um Prozess-Standards handeln, wie etwa einer elektronischen Gründungsakte. Erste Schritte sind gemacht, aber dies ist noch nicht genug.

Und die Zeit drängt! Mit der angedachten Kürzung der Förderprogramme der Arbeitsagenturen wird es zukünftig noch wichtiger sein, das Gründungskonzept so präzise wie möglich zu erstellen und die Gründung zeitnah umzusetzen. Deshalb sollte der „gute“ Gründungsberater sich alsbald sowohl durch seine Kompetenzen und Interessen als auch durch sein Beratungs- und Begleitungssystem deutlich zu erkennen geben.