

Qualitäts-Berater – Datenbank

Stand 22.09.2021

Ausgangssituation

Marktsituation Unternehmensberatung

- Über 10.000 Beratungsunternehmen, davon Mehrheit für kaufmännische Themen bei KMU: viele ähnliche Angebote
- Vakuum einer neutralen Datenbank nach Abschaltung der KfW-Beraterdatenbank
- aus Sicht der Mandanten (KMU):
 - Wenig Transparenz hinsichtlich Preise, Leistungsangebot und (Berufs-)Qualifizierung,
 - Empfehlungen und „Mundpropaganda“ nicht hinreichend
 - Keine größere, bundesweite, neutrale Beraterbörse
 - Welche Beraterbörsen gibt es: Fach-, Berufsverbände, Fördergeber (sind teilweise nicht zugänglich)

Vorbehalte bzgl. Auftragsvergabe an Berater

Wunsch vieler KMU bei der Beratersuche nach mehr

- Übersichtlichkeit
- Neutrale Darstellung der Berater
- Qualitätsorientierung
- Auswahlmöglichkeiten u. a. nach inhaltlichen und qualitativen Merkmalen!

Grobkonzept der Datenbank „Mittelstand gut beraten“

Dem KMU helfen, Kriterien liefern, wen er denn überhaupt für seine Problemstellung/Frage benötigt/sucht.

Warum ein Projekt der Offensive Mittelstand?

- OM ist neutrale Vereinigung KMU-orientierter Wirtschafts- und Forschungseinrichtungen ohne Gewinnerzielungsabsicht
- OM unterliegt wenigen Beschränkungen, anders als bei öffentlich-rechtlichen Institutionen. Gilt insbesondere bei Bewertungen oder Ausschluss von Inserenten
- Keine Begrenzung auf Förderprogrammen oder Zertifizierungen

Besonderheiten der Beraterdatenbank? (1)

„Produktionsbuch für die Datenbank“

(Mögliche) Gestaltung des Profils auf Basis vorgegebener Kriterien/ Kategorien und Freitextfelder:

A. Darstellung des Beratenden/Beratungsunternehmens: (Auch Suche nach „Beratende aus diesem Unternehmen“ darstellen). Regionalsuche über PLZ muss möglich sein.

- Kontaktdaten (ggf. Foto) der Person
- Beratungsunternehmen
 - Namen
 - Gründungsdatum

- Anzahl der Mitarbeiter
- Freitext: „Beschreibung des eigenen Beratungsunternehmens“
-
- Akademische und sonstige Qualifizierung (Liste vorgeben) plus Freifeld für konkrete Berufsbezeichnung
- Zusatzqualifizierungen (offenes Feld)
- Als Beratende*r tätig seit: ---- (Vorgabe)
- Durchschnittlicher Tagessatz in Euro für Unternehmen bis 20 Beschäftigte (typischer Mittelwert als offenes Feld) – Link zu Beispielen
- Zahl der Beratungsfälle p.a.,
- Durchschnittliche Beratungstage p.a.
- Durchschnittliche Beratungsdauer in Tagen bei einem Unternehmen bis 20 Beschäftigte
- Was mich besonders auszeichnet? (Eigenschaften aus vorgegebenen Kategorien auswählbar, **max. 5**) In der Datenbank in der Nähe der Themenfelder
 - Höre zu und kann erklären
 - Beziehe betroffene Beteiligte ein
 - Trage erfolgreich zur Konfliktlösung bei
 - Konzentriere mich auf mein Können, ziehe sonst andere hinzu
 - Besitze analytische Fähigkeiten
 - Besitze strategische Fähigkeiten
 - Arbeite ergebnisorientiert und zügig
 - Handle praxis- und betriebsorientiert
 - Halte den Zeit- und Kostenrahmen ein
 - Liefere umsetzbare Ergebnisse

- Mitglied in Berufs- und Fachverbänden (Liste plus offenes Feld)
 - BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater
 - BDVT - Berufsverband für Training, Beratung und Coaching
 - Beraternetzwerk.de
 - Bundesverband Strategieforum
 - BVMW – Beraternetzwerk Mittelstand
 - Deutscher Anwaltverein
 - Deutscher Steuerberaterverband e.V.
 - Deutsches Energieberater-Netzwerk (DEN) e.V.
 - DGFP - Deutsche Gesellschaft für Personalführung e.V.
 - DIE KMU-BERATER - Bundesverband freier Berater e. V.
 - GIH - Gebäudeenergieberater Ingenieure Handwerker – Bundesverband e.V.
 - Mittelstandsberater - IBWF Institut e.V.
 - VbU – Verbund-Beratender Unternehmer e.V.
 - VDA - Verband Deutscher Anwälte
 - VDBW e.V. - Verband Deutscher Betriebs- und Werksärzte e. V.
 - VDSI - Verband für Sicherheit, Gesundheit und Umweltschutz bei der Arbeit e.V.
 - Freies Textfeld für weiteren eigenen Eintrag

- Fremdsprachenkenntnisse (Liste vorgeben) Bruno
 - Englisch
 - Französisch
 - Spanisch
 - Niederländisch
 - Italienisch
 - Türkisch
 - Arabisch
 - Kroatisch
 - Griechisch
 - Polnisch
 - Rumänisch
 - Chinesisch
 - Russisch
 - Dänisch
 - Tschechisch
 - Freifeld 1
 - Freifeld 2
 - Freifeld 3

Alphabetische Reihenfolge

- Ich berate vor allem Unternehmen in folgender Größenklasse: (Liste) nur eine Möglichkeit
 - Bis 5 Beschäftigte
 - 6 - 20 Beschäftigte
 - 21 - 50 Beschäftigte
 - 51 - 250 Beschäftigte
 - Mehr als 250 Beschäftigte
- Ich berate vor allem Unternehmen in folgender Branche: siehe eigene Liste:
Branchenschlüssel.docx
- Weitere Beratende dieses Beratungsunternehmens anzeigen

B. Darstellung der Beratungskompetenzen:

- Beratungsschwerpunkte (aus vorgegebenen Schwerpunkten max. vier Angaben – zurückgreifen auf OM-Beraterdatenbank)
 - Strategie
 - Liquidität/Finanzierung
 - Risikobewertung
 - Führung
 - Markt und Kunde
 - Organisation
 - Unternehmenskultur
 - Personal
 - Produktions- und Leistungsprozess
 - Beschaffung
 - Innovation

In welchen Bereichen beraten Sie überwiegend? (maximal 3 Angaben)

- Digitalisierung
 - Umweltschutz
 - Arbeitsschutz
 - Gesundheit
 - Qualitätsmanagement
 - Wissensmanagement
 - Existenzgründung
 - Nachfolge
 - Unternehmensbewertung
 - Mediation
 - Recht
 - Steuer
 - Betriebsrat
- Typische Beratungsauftrag - – zwei-drei Musterbeispiele mit Zeilenvorgabe (5-8 Zeilen je Beispiel – als offene Felder)
 - Besondere Beratungserfolge – zwei-drei Musterbeispiele mit Zeilenvorgabe (5-8 Zeilen je Beispiel – als offene Felder)
 - Folgende Autorisierungen
 - Autorisierung OM-Beraterin/OM-Berater
 - Autorisierung Beraterin/Berater Offensive Gutes Bauen
 - gelisteter BAFA-Berater
 - gelisteter Berater UnternehmensWert:Mensch /INQA-Coaching
 - Ich verfüge über folgende Zertifikate und Qualifizierungen
offenes Feld mit acht Zeilen
 - Kooperierende Beratungsunternehmen/Beratende (nur Berater, die in der Datenbank eingetragen sind- durch Klicken einfügen, die Namen auch verlinken)

C. Bewertung durch Mandanten – „Schwieriges Thema“

ANSATZ: Kunden können Beraterprofil bewerten. Profilkurve: z. B. 10 Beratereigenschaften (kompetent, erklärt gut, kreativ, hilfreich etc.), die der Bewertende mittels einer vorgegebenen Punktzahl (z. B. 100) komplett verteilen muss. Also kein „5-Sterne“-System, stattdessen Profil-Gewichtungssystem:

- Anzahl der Bewertungen wird angezeigt.
- Spinnennetzauswertung/Säulendiagramm - wird ab fünf Kundenbewertungen veröffentlicht.
- Wer darf bewerten: Berater fordert Kunden auf, ihn zu bewerten. Berater sagt Datenbank, welcher Kunde ihn bewerten soll mit Eingabe einer E-Mail-Adresse. Nur der Betrieb darf bewerten.
- Falls der Beratende sich nicht bewerten lassen will, wird dies mitgeteilt: „Der Berater XXXX hat bisher noch keine Kunden zur Bewertung aufgefordert.“
- Wird ein Beratender beim Schummeln erwischt, wird er aus der Datenbank gestrichen.

Beratereigenschaften:

- Aufgabe bis nächstes Mal: Eigenschaften zusammensuchen > Bruno Schmalen

10 gewichtete Beratereigenschaften

Es gibt 10 Kriterien, die graphisch als Röhren dargestellt werden mit einer Skalierung. Es handelt sich um kommunizierende Röhren. Die Regler in den Röhren werden geschoben nach oben (positiv – sehr zufrieden – hoch gewichtet) oder nach unten (negativ – gar nicht zufrieden niedrig gewichtet). Es gibt ein Gesamt-Budget an Bewertungspunkten. Es wird ein Erklärtext erstellt, das System sollte möglichst selbsterklärend sein. Es geht darum, deutlich zu machen, welche Merkmale stark oder weniger stark ausgeprägt sind. Die Bewertenden müssen die Maximalpunkte vergeben. Das ist programmierweise vorgegeben.

Das Bewertungssystem bezieht sich auf gelungene und zufriedenstellende Beratungsprojekte.

Nimmt der Bewertende keine Gewichtung vor, werden alle Kriterien nicht berücksichtigt.

Die Zahl derjenigen, die nicht gewichtet wird angezeigt.

Die öffentlich sichtbare Auswertung wird pro Beratenden ab einer Gewichtungsanzahl von 5 vorgenommen. Es wird auch eine Durchschnittsbewertung in Bezug auf alle Berater vorgenommen.

Eventuell Spinnennetz. Auf lange Sicht Veränderungen des einzelnen Beraters zur Verfügung stellen. Datenschutzhinweis für den Bewerter vorbereiten!

Kriterien sind:

1. Liefert Fach- und Branchenkenntnisse
2. Hört zu und kann erklären
3. Bezieht betroffene Beteiligte ein
4. Trägt erfolgreich zur Konfliktlösung bei
5. Konzentriert sich auf sein Können, zieht sonst andere hinzu
6. Besitzt analytische Fähigkeiten
7. Besitzt strategische Fähigkeiten
8. Arbeitet ergebnisorientiert und zügig
9. Handelt praxis- und betriebsorientiert
10. Hält den Zeit- und Kostenrahmen ein
11. Liefert umsetzbare Ergebnisse

Stimmen die Angaben in diesem Beraterprofil mit Ihren Erfahrungen überein?

Skalierte Bewertung 1 bis 5

1 = stimmen gar nicht überein

5 = stimmt absolut überein



Weitere Themen: Umgang mit Konflikten, Frage Fach- Branchenkenntnisse im Verh. zu den anderen Punkten noch einmal überdenken

Bis hier waren wir in unserer Beratung!

D. Ergänzend: Qualitätsprüfung - Erste Ideen:

Bei Aufnahme zu erbringende Qualitätsnachweise u. a.:

Die Angaben werden per Stichproben überprüft

- Hat er ein QM-System/ AMS-System/ ÖKO-Audit – bitte eintragen
- Hat er ein OM-Lieferantennachweis (automatisch software-technisch überprüfen)
- Qualifikation zum OM-Berater (automatisch Softwaretechnisch überprüfen)
- Hat er den Selbstchecks „Qualität des Beraters“ bearbeitet?

Registrierung und Freischaltung

- Achtung: Beim Eintragen der Daten ist Zwischenspeicherung zu ermöglichen.
- Der User trägt seine Benutzerkennung (E-Mail-Adresse) und Passwort ein. Die E-Mail-Adresse wird verifiziert.
- Die Registrierung und der Eintrag der Bezahl Daten erfolgt vor der Freischaltung.
- Freischaltung geschieht durch automatische Überprüfung der Felder durch die Software. Sind alle Felder ausgefüllt.
- Prüfung der Freitextfelder durch unsere Gruppe (die Freifelder in einem Dokument durch Software-Programmierung zusammenfassen)
- Software-technische Prüfung des Vorkommens unangemessener Wörter (**Liste zusammenstellen**)
- Dem User wird vor der Freischaltung sein eingegebenes Profil zur eigenen Überprüfung und Freigabe gezeigt. Er schaltet das Profil über einen Freischaltungsbutton selbst frei. Er erhält eine Download- und Ausdruckmöglichkeit.
- Vor dem Freischaltungsbutton erscheint folgender Satz: „Die Freischaltung erfolgt vorbehaltlich einer Prüfung durch die Offensive Mittelstand.“
- Mit der Freischaltung ist der Bezahlprozess verbunden. Zu klären ist, wie dieser Prozess mit dem Freischalten verbunden wird. Dazu bedienen wir uns eines Bezahlsystems mit unterschiedlichen Bezahlungsmöglichkeiten. Es wird automatisch bei Bezahlung eine Rechnung erstellt. Erfolgte Bezahlung ist Bedingung für die Freischaltung. Der User erhält eine Mail mit Rechnung und der Bestätigung der Freischaltung.

Rechtsform

- Die Frage der Rechtsform ist im Zusammenhang mit Haftungsfragen, steuerlichen Aspekten und Gewinnverwendung zu klären. (Steuerberatung)
- AGB und Vertragskonstruktion ist mit einem Rechtsanwalt zu prüfen.
- Kooperationsverträge sind zu prüfen.

E. Ausschlusskriterien

- Die Offensive Mittelstand behält sich das Recht vor, Einträge zu sperren.
- Bei bestimmten Bedingungen kann die OM den Berater rausnehmen/deaktivieren:
 - Verfassungswidrige / Grundgesetzwidrige Aktivitäten führen zum Ausschluss von der Datenbank

- Mitglied einer sektenähnlichen Vereinigung.
- Wenn ein Betrag für die Datenbank trotz Mahnung nicht bezahlt wird.

F. Vertragslaufzeiten

- Es besteht eine 14-tägige Widerrufsfrist des Users.
- Mindestlaufzeit ist ein Jahr. Der User erhält zwei Monate vor Ablauf des Jahres eine Aufforderung, den Vertrag zu verlängern. Er erhält die Möglichkeit zuzustimmen und damit eine automatische Abbuchung einzuleiten. Zudem wird er aufgefordert, sein Profil zu aktualisieren. Dazu erhält er den derzeitigen Stand seines Profils.

G. Finanzen

Einnahmen

- 120 Euro per anno zuzügl. MwSt.
- 60 Euro per anno zuzügl. MwSt. Für Berater*innen der Offensive Mittelstand
- Kalkulierte Einnahmen
 - 1. Jahr: 15.000 Euro bei 150 Eintragungen durch autorisierte Berater*innen und 50 Eintragungen durch weitere
 - 2. Jahr: 36.000 Euro bei 300 Eintragungen durch autorisierte Berater*innen und 150 Einträge durch weitere
 - 3. Jahr: 57.000 Euro bei 350 Eintragungen durch autorisierte Berater*innen und 300 Einträge durch weitere

Ausgaben

Nächste Schritte:

- **Pflichtenheft aus vorliegendem Text erstellen, schneller Start der Programmierung (Andreas)**
- **Ausgaben kalkulieren (alle im nächsten Treffen)**
- **Auftragsformulierung Marketing (alle im nächsten Treffen)**
- **Marketing vorbereiten (Oliver)**
- **Nutzenargumentation für Berater*innen und Unternehmer*innen schreiben (Bruno)**
- **AGB formulieren (Oleg)**
- **Liste der bösen Wörter (Rolf)**
- **Endgültige Entscheidung über Bewertungssystem – Simulationen, Musterfälle (Röhren?, Alternativen?) (alle im nächsten Treffen)**

Offen:

- AGB – formulieren und mit Juristen abstimmen
- Kooperation mit großen Anbietern

Bewertung

Wirtschaftliche Betrachtung:

Potential durch über 10.000 Beratungsunternehmen:

- Personal-/Sachkosten für Aufbau, Betrieb (QS) sowie Bewerbung
- Einnahmen durch Eintragungsgebühren
- Überschusserwartung sehr realistisch!

Risiken:

- Nachfrage geringer als erwartet unzureichende Kostendeckung
- Haftung und Imageschaden

Zusammenfassung

- OM ist idealer Betreiber einer Beraterdatenbank: unabhängig und bei KMU-Themen kompetent
- OM sichert Neutralität, Offenheit und Beratervielfalt.
- Qualitätsorientierung: Aufnahme und Verbleib in der Datenbank ist an strenge Qualitätskriterien und Kundenfeedback gebunden.
- Kostenbeteiligung durch Inserenten ermöglicht Überschüsse
- Wichtiger: OM schafft ein gesuchtes und derzeit nicht vorhandenes einmaliges Angebot für alle Unternehmen in Deutschland