



# Beraterrichtlinie

## Beratungsdokumentation

### Definition

- **Beratungsberichte sind qualifizierte, schriftliche Ergebnisdokumentationen, die die Beratungsleistung (und insbesondere das Beratungsergebnis) dokumentieren und auch zu späteren Zeitpunkten nachvollziehbar machen**
- Beratungsberichte sind auch ein Spiegel der Beratungsqualität
- Sie sind damit relevanter Bestandteil im Rahmen der Gesamtbewertung im AV
- Beratungsdokumentationen werden für den Kunden erstellt, nicht für das RKW
- Das RKW Rheinland-Pfalz verzichtet darauf, konkrete Seitenzahlen, Vorgehensweisen oder Umfänge vorzugeben. Wichtig ist vielmehr, dass der Beraterbericht keine Fehler aufweist, wie sie unten beschrieben sind.

Kennung		Positivmerkmale
P-1	„ <b>Vollständigkeit</b> “	Qualifizierte Beratungsberichte beinhalten eine Aufgabenstellung, spiegeln die Ausgangslage, die allgemeine Strategie und beinhalten eine Maßnahmenebene. Dabei ist nicht die Länge, sondern die Präzision der Ausführung entscheidend.
P-2	„ <b>Operationalisierung</b> “	Maßnahmen sind abgeleitete und nach Prioritäten geordnete Konkretisierungen der Strategie. Sie sind hinsichtlich Zielen ( bzw. Teilzielen), Zeitaspekten und Verantwortlichkeiten klar definiert.
P-3	„ <b>Nachvollziehbarkeit</b> “	Qualifizierte Beratungsberichte geben einen Aufschluss über die Umstände der Beratung (Ziel der Beratung, Aufgabenstellung, Zeitraum der Beratung, Anzahl der Beratertagewerke, Förderung, Herkunft von Informationen...) Zudem ist für den Auftraggeber nachvollziehbar, mit welcher Methodik gearbeitet wurde. Empfehlungen werden nachvollziehbar begründet. Quellen benannt.

P-4	<b>„Verhältnismäßigkeit“</b>	Der Beratungsbericht muss im angemessenen Verhältnis zum Auftrag insgesamt stehen. Gleiches gilt für das Verhältnis von Analyse, Strategie und Maßnahmen.
		<b>Negativmerkmale</b>
F-1	<b>unpräzise</b>	Umkehrung zu P-1
F-2	<b>fehlende Operationalisierung</b>	Umkehrung zu P-2
F-3	<b>fehlende Nachvollziehbarkeit</b>	Umkehrung zu P-3
F-4	<b>unstimmige Verhältnismäßigkeit</b>	Umkehrung zu P-4 Elemente fehlen, insgesamt zu kurz
F-5	<b>geringer Erkenntniswert</b>	Beschränkt sich die Beratungsleistung auf die Wiedergabe reiner Zustandsbeschreibungen bzw. die Umformulierung von Informationen des Unternehmers, so ist die Leistung insgesamt mangelhaft. Der Bericht darf zudem keine Allaussagen, Leerformeln, Belehrungen oder triviale Erkenntnisse beinhalten. Diese liegen dann vor, wenn Aussagen derart allgemein sind, das sie für die überwiegende Mehrheit aller Unternehmen zutreffen und den Erkenntniswert des Unternehmers nicht sonderlich steigern.
F-6	<b>Unverbindlichkeit</b>	Könnte/Müsste/Sollte etc. – unverbindliche Vorbehaltsklauseln, die weiterhin der juristischen Fraktion vorbehalten bleiben sollten, sind sparsam zu verwenden sind....RKW-Berater beziehen verbindlich Stellung zumal ihnen die konkrete Situation bekannt ist. Bei Existenzgründerberichten fehlt u.U. die persönliche Stellungnahme.
F-7	<b>falsche Empfängeransprache</b>	Beratungsdokumente sind Zweckberichte. Sie sind so gehalten, dass sie den Empfänger weder unter-, noch überfordern. Insbesondere ist zu vermeiden, betriebswirtschaftlich nicht geschulte Personen mit Zahlen und Fakten zu konfrontieren, die der Empfänger der Beratungsleistung nicht zu interpretieren vermag. Ebenfalls ist von der Verwendung unnötiger Anglizismen abzusehen.
F-8	<b>Falschaussagen</b>	sind Aussagen, die faktisch falsch oder fragwürdig sind oder eindeutig nicht den gegenwärtigen Stand der Wissenschaft spiegeln.
F-9	<b>Nichteignung</b>	Die vorgeschlagene Vorgehensweise/Strategie/ Maßnahme ist nicht zur Erreichung der Aufgabenstellung geeignet.

F-10	<b>Formale Kriterien</b>	Schlecht gebunden – unsauber- schief ausgedruckt – Rechtschreibfehler – Papierqualität – Seitennummerierung – falsche Anzahl eingereichter Berichte – Eigenwerbung (Logo/verbal) – Unvollständigkeit / fehlende Anlagen
------	--------------------------	---

## **Grausliges aus Beratungsberichten....**

<b>Aussagen im Bericht*</b> <small>*Originalzitate</small>	<b>..und deren Bedeutung</b>
Wir gehen von einem hinreichend großen Marktpotenzial aus	Wir wissen genauso wenig über den Markt wie unser Kunde und wollten uns auch keine große Mühe mit einer gesonderten Recherche machen...
In der Einführungsphase muss das Produkt besonders intensiv umworben werden.	Triviale Erkenntnis und damit Überflüssiges Füllwerk.... für diese Erkenntnis braucht der Unternehmer nun wirklich keinen Berater.
Die Markterkundung muss sich mit der Absatzmarktforschung befassen.	Ich wusste gerade nicht, was ich sonst hätte schreiben sollen. Daß die Markterkundung auch immer Mitbewerberforschung und das eigene Leistungsspektrum umfasst war mir gerade nicht präsent...
Das Bundesministerium für Wirtschaft hat verschiedene Broschüren veröffentlicht, aus denen hervorgeht, welche Finanzierungsart im Finanzierungsmix zwischen eigenen Mitteln, öffentlichen Fördermitteln und Hausbankkrediten, die richtige Finanzierung für das Unternehmen ist.	Ich kenne mich hier auch nicht aus, noch nicht mal die Broschüre kann ich nennen.  >Gut, dass wir hier einen Berater hatten< wird sich der Unternehmer sagen....
Eine wirtschaftliche Förderung für mittelständische Unternehmen kann in Anspruch genommen werden.	Welche das in der konkreten Situation ist soweit wollen wir die Analyse nicht betreiben.....Den Rest schafft der Unternehmer auch locker selbst...
„Soweit ersichtlich gibt es im Umkreis bis zu x00 km kein Unternehmen, das in der Lage ist, Internetauftritte graphisch gestaltet ohne Hinzuziehung eines Grafikers, der dann gesondert entlohnt werden muss, zu gestalten. Damit kann die graphisch gestaltete Internetdarstellung des ..Unternehmens zu einem konkurrenzlos günstigen Preis angeboten werden.“	Welche Tatsache beeindruckt hier mehr : Die, dass es im Umkreis von x00 (!) km keine Konkurrenz gibt oder die daraus abgeleitete Logik, dass aufgrund dieser Monopolstellung ein besonders günstiger Preis zustande kommt ? Monopolstellungen führten ja bekanntlich schon immer zu besonders günstigen Preisen... ;-)
„Zur Deckung der laufenden betrieblichen Kosten sind Umsätze nicht erforderlich, weil die laufenden betrieblichen Kosten....mit 0 anzusetzen sind.“	Logisch...wer keine Kosten hat, braucht auch keine Umsätze mehr....wie

Na, auch Lust bekommen unsere Sammlung zu ergänzen ? ;-)

P.S. Diese Beispiele sind Ausnahmen ; spiegeln also nicht das übliche Niveau !