

# Marktbehauptung durch professionelle Beratung

Veröffentlicht am 14 Oktober 2019 von Verena Arnold

<https://www.prontopro.at/blog/marktbehauptung-durch-professionelle-beratung/>

*Das richtige Geschäftsmodell zu finden und immer wieder den aktuellen Anforderungen des Marktes anzupassen, ist nicht leicht. Besonders für junge Start-ups, die sich erst einmal im Dschungel der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen zurechtfinden müssen. Hier kann eine strategische Beratung sehr hilfreich sein. In Ulm steht Dr. Hartmut Schneider dafür mit Rat und Tat zur Verfügung.*

*Rechtsanwalt Schneider ist dabei nicht allein. Er ist zwar seit 2004 Alleingesellschafter der M & A STRATEGIE GmbH, die er mitbegründete, aber er beschäftigt ein kompetentes Team an Mitarbeitern. Diese sind nicht nur auf die Beratung sowie die Gestaltung und Begleitung von Unternehmenstransaktionen spezialisiert, sondern auch auf Kooperationen, internationale Beteiligungsprojekte sowie auf familieninterne Nachfolgen.*

*Hartmut studierte Rechtswissenschaft und Romanistik an den Universitäten Regensburg, Lausanne und Münster. Dazu kamen kurze Studienaufenthalte in Lausanne, London, Pisa und Oviedo. Nach 12 Jahren Tätigkeiten in leitenden Positionen in der Industrie verwirklichte der promovierte Jurist im Jahr 2001 seinen Wunsch nach Selbständigkeit.*



Hartmut Schneider ist Rechtsanwalt

**Hartmut, welche Fähigkeiten muss ein Unternehmensberater haben, um überzeugend und kompetent den Kunden gegenüber zu wirken? Welchen Schwierigkeiten begegnet ein Unternehmensberater in seinem Job?**

Um überzeugend zu wirken sind neben den fachlichen Fähigkeiten Erfahrung, Empathie und Authentizität entscheidend. Außerdem braucht man ein gutes Gespür dafür, was dem Kunden eigentlich wirklich wichtig ist – unabhängig davon, was dieser sagt. Unter Umständen kann anstelle der angefragten Beratung auch nur der Wunsch vorhanden sein, in der eigenen unternehmerischen Überzeugung bestärkt zu werden.

Die Kompetenz eines Beraters erkennt der Unternehmer meist erst während oder eventuell auch erst nach der Beratung. Zuvor sind es das persönliche Auftreten, die Referenzen und idealerweise die Möglichkeit, in der Sprache des Unternehmers und seiner Branche sprechen zu können, die den Berater kompetent wirken lassen können. Kompetenz sollte sich aber auch aus einer fundierten Ausbildung und Praxiserfahrung in dem zu beratenden Bereich ergeben.

Schwierigkeiten bereiten Beratern andere Berater, mit denen Unternehmer schlechte Erfahrungen gemacht haben. Dies färbt negativ auf den gesetzlich nicht geschützten und durch keinerlei Qualifikationsnachweis in der Ausübung beschränkten Beruf des Unternehmensberaters ab. Dagegen muss ein neuer Berater ankämpfen, obwohl er selbst keine schlechte Beratungsleistung erbracht hat. Schlechte Erfahrungen von Unternehmern mit Beratern liegen übrigens nicht immer in der schlechten Leistung des Beraters begründet. Manche Unternehmer ordnen kritische und damit in den Folgen persönlich unangenehme Beratung als schlechte Beratung ein oder setzen Beratungen nicht oder nur halbherzig um. Schwierigkeiten kann es ansonsten in vielfacher Gestalt geben.

Der Beratungsauftrag kann unklar oder falsch formuliert sein oder wird falsch verstanden. Es kann vorkommen, dass die Beratungskompetenz und das Beratungsmandat nicht zusammenpassen. Manchmal erhält man als Berater nur einen Teil der Informationen, weil der Unternehmer unangenehme Informationen vorher „ausfiltert“, und man erhält keine oder nur „gefilterte“ Unterstützung von Mitarbeitern des Unternehmens. Schwierig kann es auch werden, wenn der Beratungsumfang für Aufgabenstellung zu knapp bemessen ist, wenn Beratungsempfehlungen nicht, nur teilweise oder anders umgesetzt werden und so weiter. Gerade im Mittelstand sollte auch die „Chemie“ zwischen dem Unternehmer und dem Berater stimmen, denn das kann für eine erfolgreiche Zusammenarbeit entscheidend sein.

## **Welchen Herausforderungen begegnen junge Unternehmen heutzutage? Welche Geschäftsfehler können vermieden werden, wenn man einen Experten engagiert?**

Die meisten Märkte sind besetzt. Selbst von guten Innovationen oder gar patentierten Neuerungen müssen Kunden überzeugt werden. Das kostet Zeit und Geld. Jungen Unternehmen fehlen dazu die Marktmacht und das Kapital. Die Konkurrenz durch Google, Amazon, Facebook, etc. ist groß. Generell sind die Finanzierung sowie die Wachstumsfinanzierung Engpässe. Aber auch die immer komplexere Administration aus rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen gilt es zu bewältigen.

Es geht um Dinge wie Gesellschaftsvertrag, Handelsregister, Firmierung und Markenschutz, Bankkonto, Datenschutz, Arbeitsverträge, Sozialabgaben wie Solidaritätszuschlag, Arbeitslosen- und Rentenversicherung und „Mutterschutzumlage“, Umsatzsteuervoranmeldungen, Berufsgenossenschaft, IHK-Beitrag und so weiter. Das sind alles Dinge, die ein Neuling gar nicht kennt, wo er viele Fehler machen kann und sehr viel

Zeit und eventuell auch Geld für Steuerberater, Rechtsanwalt, Notar und sonstige Berater aufwenden muss.

Nahezu alle Geschäftsfehler können vermieden werden, wenn man den jeweils richtigen Experten engagiert. Der Gründer bzw. Unternehmer ist meist entweder technisch oder kaufmännisch ausgerichtet. Vielfach sind Ideen technisch initiiert, dem Start-up fehlt aber das kaufmännische Wissen. Der Gründer muss abwägen, ob er eigene Mitarbeiter einstellt oder themenspezifisch externe Berater beauftragt. Umgekehrt kann es schwieriger sein, den richtigen technischen Berater zu finden, wenn nur im kaufmännischen Bereich Know-how vorhanden ist.

### **Woraus besteht eure Beratung bzw. welche Beratungsaspekte sind im Beratungsprozess eingeschlossen? Welche Hilfsmittel verwendet ihr, um das Geschäft strategisch planen zu können?**

Wir sind auf Beratung, Gestaltung und Begleitung von Unternehmenstransaktionen, Kooperationen, internationalen Beteiligungsprojekten sowie familieninterne Nachfolgen spezialisiert. Die Transaktion beziehungsweise Unternehmensnachfolge wird damit umfassend und professionell begleitet, sowohl regional wie international.

Bei der Beratung und Begleitung legen wir mit unserem eigens entwickelten „Unternehmens-Check“ besonderes Augenmerk auf die Vorbereitung des Unternehmensverkaufs mit nachhaltiger Ertragssteigerung und Strukturanpassung sowie auf die Post-Merger-Integrationsphase. Ausgewiesene Experten, die praxiserprobte Kernkompetenzen haben, begleiten den Unternehmer bei der Umsetzung der zuvor ermittelten Handlungsempfehlungen. Wir möchten so erreichen, dass das Unternehmen zunehmend attraktiver und geeigneter für eine Übernahme für potenzielle Käufer wird. Die hohe Expertise in verschiedenen Beratungsfeldern erlaubt uns darüber hinaus eine Beratung in spezifischen Geschäftsfeldern, die unabhängig von M&A, also von Mergers & Acquisitions, ist. Broker-Dienstleistungen werden im Rahmen eines europaweiten Netzwerks gemeinsam mit ausgewählten Kooperationspartnern erbracht.

Am Anfang der Beratung steht die Strategie. Wir unterstützen unsere Klienten aktiv in der Begleitung von Transaktionen, genauer gesagt bei der Erarbeitung und Umsetzung ihrer Ziele und Visionen im Rahmen der vielfältigen M&A-Möglichkeiten. Es ist unsere Aufgabe, die für den Unternehmer richtige Lösung herauszufinden. Die Gestaltung von Unternehmenstransaktionen, Nachfolgeregelungen und Kooperationen ist unser Fokus. Wir bieten hierbei umfangreiche Unterstützung durch unsere Expertise, unseren Einsatz und unser Netzwerk von eigenen Beratern und Kooperationspartnern. Die Gestaltung und Begleitung der Transaktionen erfolgt dann in vier Phasen: Strategie-Design, Ermittlung potenzieller Vertragspartner, Kontaktaufnahme sowie Due-Diligence-Prüfung und schließlich Verhandlung und Vertragsschluss. Wir nutzen dabei unseren selbst entwickelten Unternehmens-Check sowie verschiedene Datenbanken und Analysetools, die für die Beratung spezifisch sind.

### **Wie werden die Geschäftsmodelle gebaut und warum sind sie von großer Bedeutung? Wie folgt man Innovationen in diesem Feld?**

Die Hauptaktivität liegt in der Unternehmensvermittlung. Die Beratung über Geschäftsmodelle und Innovationen des Geschäftsmodells ist ein untergeordneter Teilaspekt des Beratungsspektrums und wird je nach Beratungsauftrag ausgestaltet. Das richtige Geschäftsmodell ist Dreh- und Angelpunkt jeder unternehmerischen Tätigkeit. Stagnation bedeutet, dass der Markt das Unternehmen schnell überholt. Daher ist die unternehmerische Beschäftigung mit dem eigenen Geschäftsmodell eine wichtige Aufgabe, die permanent wiederkehrt. Das Nachdenken und Implementieren der richtigen Geschäftsmodellinnovationen sichert die Zukunft des Unternehmens im Markt.



Auch den Bau von Geschäftsmodellen bietet er an

### **Rechtssichere und optimierte Nachfolgeregelungen**

Dr. Hartmut Schneider findet, dass gute Berater Erfahrung, Empathie und Authentizität sowie ein gutes Gespür dafür brauchen, was ihren Kunden wirklich wichtig ist. Egal, ob die Regelung einer familieninternen Firmennachfolge ansteht, eine europäische Kooperation oder eine Strukturanpassung – der Ulmer Rechtsanwalt und sein Team stehen aktiv beratend zur Seite. Am Anfang der Beratung steht dabei immer die Strategie. Dazu verwendet Schneider den eigens entwickelten „Unternehmens-Check“.