

Vorsicht vor unseriösen Beratern

Unseriöse Berater versuchen mit fragwürdigen Beratungsangeboten insbesondere kleine und mittlere Unternehmen „über den Tisch zu ziehen“. Die Anrufer versprechen hierbei einmalige Chancen bei Förderprogrammen oder ähnliches. Viele Unternehmer werden bei dem Stichwort "Förderprogramm" hellhörig. Jedoch verbergen sich hinter den von den sogenannten Beratern angebotenen Fördermittelanalysen oft lediglich Auflistungen von Förderprogrammen. Kreditinstitute oder auch andere Institutionen fordern als Eingangsvoraussetzung jedoch ein fundiertes Unternehmenskonzept (Businessplan) oder bei Investitionsvorhaben konkrete Beschreibungen mit fundierten Planungen (Finanz-, Liquiditäts-, und Umsatzplan) und Rückzahlungsmodalitäten, was zumeist von diesen Beratern gar nicht mit angeboten wird. Zudem können auch bestimmte Förderprogramme nicht miteinander kombiniert werden. Das RKW Hessen hat eine Reihe typischer Praxisfälle dokumentiert:

1.

Variante 1: „Berater“

Es geht ein Telefonanruf ein mit dem Angebot, dass ein Beratungsexperte, der gerade „zufällig“ in der Nähe ist, am gleichen Tag vorbeikommen kann. Häufig werden diese Termine für den Feierabend vereinbart, wenn es etwas ruhiger ist. Der Besucher kommt dann oft noch deutlich vor dem vereinbarten Termin, um weitere Unsicherheiten zu erzeugen. In den regelmäßig sehr angenehmen Gesprächen überzeugt der Spezialist dann den Unternehmer rhetorisch und inhaltlich. Schließlich wird ein Vertrag zur Unterschrift vorgelegt. Eine Weigerung zu unterschreiben führt in der Regel zu einer plötzlichen Veränderung der Atmosphäre. Es wird mehr oder weniger unfreundlich kommentiert oder auch indirekt gedroht: „Sie verpassen wirklich eine einmalige Chance“ oder „Sie können das Geld doch nicht so einfach auf der Straße liegen lassen“. Wird der vorgelegte Vertrag unterschrieben, werden in der Regel Tageshonorare von mehr als 1.500 Euro, oder pauschal über 2.000 Euro fällig. Typische „Beratungsfelder“ sind betriebswirtschaftliche Bereiche wie Marketing, Vertrieb und Verkauf, Personalplanung, Finanzmanagement, Auftragsabläufe, Unternehmensübergabe usw.

2.

Variante 2: „Institut“

Hierbei stellt sich am Telefon ein Institut mit seriös klingendem Namen vor. Entweder wird die gleiche Masche wie in Variante 1 gefahren, d.h. Spezialist ist in der Nähe und kann gleich vorbeikommen oder es wird ein Vertrag per Fax zugeschickt. Dieser Vertrag soll dann am Telefon erläutert werden. Der Gesprächspartner drängt natürlich darauf, dass das Fax unterschrieben zurückgeschickt wird. Typische Dienstleistungen, die hier angeboten werden sind Datenbankrecherchen über Fördermittel, interessante Märkte, Megatrends, Wettbewerber usw. Üblich sind hierbei Festpreise von 3.000 Euro aufwärts, oder an bestimmte Kriterien gebundene Sätze (z.B. Anzahl mögliche Förderprogramme, Anzahl der Wettbewerber; Marktvolumen), die in der Summe über 2.000 Euro liegen. Als Ergebnis erhält man zumeist eine Internetrecherche, Übersichten in ausgedruckter Form (mit teilweise nicht mehr aktuellen Programmen, bei gebundenen Exemplaren). Für Unternehmen kommen prinzipiell mehrere Förderprogramme in Frage. Bei 30 Förderprogrammen mit einem Satz 200 Euro pro Programm sind somit schnell 6.000 Euro erreicht. Beliebt sind auch sogenannte Marktrecherchen, bei denen neue Geschäftskontakte versprochen werden. Hierbei wird vertraglich eine Abrechnung nach Anzahl der gefundenen Kontakte (z.B. 100 Euro je Kontakt) versprochen. Manchmal werden auch Festbeträge von ca. 5.000 € vereinbart, wofür eine Mindestanzahl von z.B. 50 zu liefernden Unternehmensadressen versprochen wird.

3.

Variante 3: „Vereine“

Hierbei treten Vereine mit seriös klingenden Namen an die Geschäftsführer von kleinen Unternehmen heran. Der Name oder die Darstellung des Vereins lässt vermuten, dass diese das Ziel haben, gefährdeten Unternehmen zu helfen. Am Telefon wird versucht, den Analysebedarf zu ermitteln und den Leidensdruck der betroffenen Unternehmen geschickt auszunutzen. Dann wird versucht, relativ zeitnah einen Termin zu vereinbaren, um eine kostenfreie Analyse vor Ort durchzuführen. Fahrt- und Übernachtungskosten sind zumeist vom Unternehmen zu tragen. Der Verein schickt dann eine Terminbestätigung per Fax zu. Da diese Dienstleistungen ehrenamtlich durchgeführt werden, wird erwartet, dass der Unternehmer diesem Verein beiträgt, und einen Betrag als Aufnahmegebühr (2.000 - 8.000 Euro), sowie einen dreistelligen Euro-Betrag (200 - 800 Euro) regelmäßig als Monatsbeitrag entrichtet.

Wie können sich Unternehmer vor solchen Praktiken schützen?

1. Wichtigste Regel: nichts einfach unterschreiben
2. Vertrag oder Fax mit Misstrauen betrachten und ruhig noch mal eine Nacht darüber schlafen
3. Qualifizierte Referenzen erfragen (Unternehmen mit Ansprechpartnern) und diese auch nachprüfen!
4. Wenden Sie sich an Institutionen, die mit Beratern häufiger zu tun haben wie z.B. die Industrie- und Handelskammern (IHK) oder das RKW.
5. Falls schon etwas unterzeichnet wurde und Sie Kammermitglied bei einer IHK oder HWK sind: die dortige Rechtsabteilung kontaktieren. Diese erteilen Mitgliedern kostenfreien Rat. Alternativ kann man sich auch an einen Rechtsanwalt wenden. Evtl. können entstehende Kosten von der Rechtsschutzversicherung abgedeckt sein.