

## Presse-Information

### **Unseriöse Berater versuchen mit fragwürdigen „Beratungsangeboten“ kleine und mittlere Unternehmen zu schröpfen**

Unseriöse Berater versuchen immer wieder mit fragwürdigen Beratungsangeboten insbesondere kleine und mittlere Unternehmen über den Tisch zu ziehen. Vor allem die ganz kleinen Unternehmen, Handwerksbetriebe, Dienstleister und Jungunternehmen sind hiervon betroffen. 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 oder angeboten werden kann. Zudem können auch bestimmte Förderprogramme nicht miteinander kombiniert werden (Kumulierungsverbot).

Bei der folgenden Darstellung handelt es sich um häufige Praxisfälle, die uns berichtet wurden. Der Ablauf ist immer ähnlich.

#### **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 oft 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“. Das „Spiel mit der Angst“ gewinnt meist der „Berater“. Wird der vorgelegte Vertrag unterschrieben, werden in der Regel Tageshonorare von mehr als 1.500 €, oder pauschal über 2.000 € fällig. Um die Höhe des Tageshonorars geschickt zu verschleiern wird in Beratungsstunden gerechnet, hierbei sind

Honorare von nur 300€ keine Seltenheit. Typische „Beratungsfelder“ sind betriebswirtschaftliche Bereiche wie Marketing, Vertrieb und Verkauf, Personalplanung, Finanzmanagement, Auftragsabläufe, Unternehmensübergabe etc. Diese Themen werden allerdings nur sehr vage beschrieben oder sind in vorgefertigten Kästchen einfach anzukreuzen. Dieses Ankreuzen wird in der Regel auch gerne vom „Berater“ übernommen.

### **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 etc.

Üblich sind hierbei Festpreise von 3.000 € aufwärts, oder an bestimmte Kriterien gebundene Sätze (z.B. Anzahl mögliche Förderprogramme, Anzahl der Wettbewerber; Marktvolumen), die in der Summe über 2.000 € 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 € pro Programm sind somit schnell 6.000 € erreicht. Beliebte sind auch sogenannte Marktrecherchen, bei denen neue Geschäftskontakte versprochen werden. Hierbei wird vertraglich eine Abrechnung nach Anzahl der gefundenen Kontakte (z.B. € 100 je Kontakt) versprochen. Manchmal werden auch Festbeträge von ca. 5.000 € vereinbart, wofür eine Mindestanzahl von z.B. 50 zu liefernden Unternehmensadressen versprochen wird.

Manchmal wird in den Verträgen, sowohl bei Variante 1 als auch bei Variante 2, geschickt ein Passus eingebaut bei dem selbst bei Nichtleistung durch den „Berater“ ein Honorar fällig wird. Sind die betroffenen Unternehmen dann auch noch Vollkaufleute im Sinne des Handelsgesetzbuches, dann ist es sehr schwer ohne Schaden aus diesen Verträgen raus zu kommen.

### **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 €), sowie einen dreistelligen €-Betrag (200 – 800 €) regelmäßig als Monatsbeitrag entrichtet.

### **Wie können sich Unternehmer vor solchen Praktiken schützen?**

1. Oberste Regel: nichts einfach unterschreiben
2. Vertrag oder Fax mit gesundem Misstrauen betrachten und ruhig noch mal eine Nacht darüber schlafen
3. Eine andere Person, der man vertraut, muss nicht immer der Steuerberater oder Rechtsanwalt sein, zum Durchlesen geben.
4. Qualifizierte Referenzen erfragen (Unternehmen mit Ansprechpartnern) und diese auch nachprüfen!
5. Wenden Sie sich an Institutionen, die mit Beratern häufiger zu tun haben wie z.B. die Industrie- und Handelskammern (IHK), Handwerkskammer (HWK) oder das RKW Hessen. – Das RKW Hessen kann dabei auch auf eine eigene Datenbank mit seriösen Beratern zurückgreifen, die keine der beschriebenen Praktiken anwenden.
6. Falls schon etwas unterzeichnet wurde und man Kammermitglied ist (z. B. IHK, Handwerkskammer), die dortige Rechtsabteilung kontaktieren. Diese erteilen Mitgliedern kostenfreien Rat. Alternativ kann man sich auch an einen Rechtsanwalt wenden. Evtl. können entstehende Kosten von Ihrer Rechtsschutzversicherung abgedeckt sein.

Wenn auch Sie solche oder ähnlich negative Erfahrungen gemacht haben, bitten wir Sie, uns davon zu berichten, damit wir andere Unternehmen vor diesen unseriösen Organisationen warnen können.

Armin Domesle  
Projektleiter Beratung  
RKW Hessen GmbH  
Düsseldorfer Straße 40  
65760 Eschborn,  
Telefon (0 61 96) 97 02 – 43;  
Telefax (0 61 96) 97 02 - 99  
mail: [a.domesle@rkw-hessen.de](mailto:a.domesle@rkw-hessen.de);  
internet: [www.rkw-hessen.de](http://www.rkw-hessen.de)

Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten. Einstellung dieses Artikels auf Internetseiten von seriösen Einrichtungen erwünscht – bitte Freigabe vom Autor geben lassen.

### **Hintergrundinformationen zum RKW Hessen**

Kompetenz für hessische Unternehmen und Existenzgründer

Das RKW Hessen arbeitet seit mehr als 50 Jahren erfolgreich für die Steigerung von Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit mittelständischer Unternehmen. Es ist kompetenter Partner in den Bereichen Beratung, Information und Mitarbeiterqualifizierung.

Kleinen und mittleren Unternehmen sowie Existenzgründern bietet das RKW Hessen ein anerkanntes, neutrales Beratungskonzept. Es ist dabei auch Partner verschiedener Hessischer Ministerien. Mit Fördermitteln des Landes Hessen betreut das RKW Hessen unter anderem Gründungs- und Aufbauberatungen, Beratungen zur Umsetzung von betrieblichen Konzepten und zur Anpassung an neue Technologien.

Getragen wird das RKW Hessen von Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlicher Hand. Es bietet so eine Plattform für den Dialog zwischen Unternehmen, Verbänden, Politik und Wissenschaft.

Das RKW ist nicht nur in Hessen, sondern auch bundesweit vertreten. Nähere Informationen über das RKW im Allgemeinen finden Sie unter [www.rkw.de](http://www.rkw.de)