

Marktsituation und Trends in der Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen

Ergebnisse einer empirischen Untersuchung

der
Landes-Gewerbeförderungsstelle des
nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)

durchgeführt im Zeitraum
März/April 2010



Vorbemerkung

Wir bedanken uns recht herzlich bei 1.220 Unternehmensberatern, die sich an der erstmalig durchgeführten bundesweiten Befragung unseres Hauses beteiligt haben.

Unser Ziel war es, einen möglichst repräsentativen Überblick über den Beratungsmarkt für kleine und mittlere Unternehmen aus der Sicht der Unternehmensberater zu erhalten. Hierzu wurden Unternehmensberater aus dem gesamten Bundesgebiet gebeten, an der LGH-Onlinebefragung teilzunehmen. Die Befragung bezog sich sowohl auf Strukturdaten, die Istsituation und die Einschätzung der künftigen Marktentwicklungen. Die Resonanz auf die Befragung übertraf unsere Erwartungen. 1.220 Unternehmensberater nahmen an der umfangreichen Befragung teil und lieferten aussagekräftige Informationen, die repräsentative Aussagen zur Einschätzung des Beratungsmarktes für kleine und mittlere Unternehmen aus Beratersicht ermöglichen.

Unser besonderer Dank gilt den Institutionen und Organisationen, die uns bei der Bewerbung der Befragung im Kreis der Unternehmensberater unterstützten:

- **Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)** www.bafa.de
- **KfW Bankengruppe** www.kfw.de
- **G.I.B.-Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung** www.gib-nrw.de
- **Verband „Die KMU-Berater“** www.kmu-berater.de

Unser Dank gilt auch Univ.-Prof. Dr. Reinhard Schulte und seinem Team, Leuphana Universität Lüneburg - Fakultät für Wirtschafts-, Verhaltens- und Rechtswissenschaften Lehrstuhl für Gründungsmanagement, die uns bei der Auswertung unterstützten. www.gmlg.de

Die Ergebnisse der Befragung sind in diesem Bericht zusammengefasst. Wir haben dabei bewusst auf ausführliche, lange Textpassagen verzichtet und uns stattdessen für die überwiegende Ergebnisdarstellung in grafischer Form entschieden. Diese Grafiken erscheinen uns sehr aussagekräftig und geben einen schnellen Überblick über die Antworten.

Herausgeber und Kontakt:

Landes-Gewerbeförderungsstelle
des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)

Auf'm Tetelberg 7 - 40221 Düsseldorf

Telefon: 0211-30108-0 - Telefax: 0211-30108-540

www.lgh.de

Geschäftsführer: Dipl.-Volksw. Reiner Nolten

Leitung der Untersuchung: Dipl.-Ök. Dieter Schlimmer

1. Organisation und Durchführung der Befragung

Die anonyme Befragung von freiberuflichen tätigen Unternehmensberatern und Beratungsgesellschaften fand in dem Zeitraum März bis April 2010 statt. Die Ergebnisse spiegeln somit die Strukturangaben, Situations- und Trendeinschätzungen zu diesem Zeitpunkt wieder. Die Befragung erfolgte anonym und ausschließlich in Form der Onlinebefragung. Grundlage bildete ein Fragebogen mit insgesamt 32 Fragen und zum Teil umfangreichen Antwortvarianten, die überwiegend durch Ankreuzen eindeutig beantwortet werden konnten. Die Teilnehmer hatten bei offenen Fragen aber auch die Möglichkeit, individuelle Antworten zu geben. Die Fragen wurden durchweg vollständig und mit großer Offenheit beantwortet. Hierfür möchten wir uns bei allen Teilnehmern ausdrücklich bedanken, denn nur so ist es möglich, repräsentative Aussagen zu treffen.

Die Befragung wurde über die LGH, das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), die Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung NRW (G.I.B), die KfW-Bankengruppe per Emailrundsreiben sowie den Verband „Die KMU-Berater“ beworben. Insgesamt nahmen 1.220 Unternehmensberater an der Befragung teil. Diese hohe Teilnehmerquote erlaubt nach unserer Einschätzung eine repräsentative Auswertung der eingereichten Antworten.

Die Befragung wurde so aufgebaut, dass die Ergebnisse Aussagen über die Struktur des Beratermarktes, die Tätigkeitsschwerpunkte, die aktuelle Markteinschätzung und die zu erwartende Nachfrageentwicklung aus Sicht der Unternehmensberater ermöglichen. Die Ergebnisse bieten allen Unternehmensberatern somit eine gute Möglichkeit zur vergleichenden Analyse mit der eigenen Situation. Außerdem hatten die Unternehmensberater die Möglichkeit, Beurteilungen zu genutzten Förderprogramme für Beratungen abzugeben, Lob und Kritik zu verteilen und Änderungswünsche mitzuteilen.

2. Ergebnisse Strukturdaten

Einzelberater / Tätigkeit für Beratungsgesellschaften (Grafiken 2 + 3)

Unternehmensberater mit der Hauptzielgruppe kleine und mittlere Unternehmen sind überwiegend als selbständige Einzelberater (67%) tätig. Ein Drittel arbeitet für Beratungsgesellschaften, bei denen Gesellschaften mit 5 bis 10 Unternehmensberatern (72%) dominieren. 4% der Unternehmensberater arbeiten in kleinen Beratungsgesellschaften mit bis zu 5 Beschäftigten.

Beratungserfahrung (Grafik 4)

An der Beratung nahmen vor allem Unternehmensberater teil, die im Beratungsmarkt etabliert sind. Ca. 88% sind mehr als 5 Jahre Unternehmensberater tätig. Der größte Anteil der Unternehmensberater verfügt über eine Beratungserfahrung von 5 bis 10 Jahren Beratungstätigkeit (29%).

Hauptzielgruppen (Grafiken 5 + 6)

Der Blick auf die Hauptzielgruppen nach Betriebsgrößen macht deutlich, dass zu fast gleichen Anteilen Kleinunternehmen (mit bis zu 10 Beschäftigten) und Unternehmen zwischen 11 und 50 Beschäftigten zu den am häufigsten beraten Unternehmen zählen. Jeweils ca. 25% der Beratungen werden in diesen Größenklassen durchgeführt. Jede zweite Beratung bei bestehenden Unternehmen findet somit in Unternehmen mit bis zu 50 Beschäftigten statt.

Weitere wichtige Zielgruppen sind junge Unternehmen (bis 5 Jahre nach der Gründung) – ohne weitere Differenzierung der Betriebsgrößen - mit einem Anteil von 27% und Existenzgründer/innen mit einem Anteil von 22% aller Beratenen.

Branchenorientierung (Grafik 7)

In Hinblick auf die Branchenausrichtung zeigt sich eine „übliche“ Branchenverteilung nach den Wirtschaftsgruppen. Am stärksten nehmen nach den Angaben der Unternehmensberater Handwerksunternehmen Beratungsleistungen in Anspruch. Danach folgen die Unternehmen des Dienstleistungsbereiches, der Industrie, der freien Berufe und des Einzelhandels. Jeder fünfte Unternehmensberater gibt an, keinen klaren Branchenschwerpunkt zu haben.

Stammkunden (Grafik 8)

Den Unternehmensberatern gelingt es offensichtlich gut, Beratungskunden zu Stammkunden werden zu lassen. Allerdings zeigen die Antworten ein sehr differenziertes Bild; jeder vierte Berater berichtete über einen Stammkundenanteil von mehr als 70%.

Regionale Ausrichtung (Grafik 9)

Ein Drittel der Unternehmensberater sind bundesweit tätig. Jeder Zehnte ist international tätig. Jeder fünfte Unternehmensberater ist seinem regionalen Umfeld (bis zu 50 km) und jeder vierte Unternehmensberater ist im Umkreis von 50 bis 150 km tätig. Die regionale Ausrichtung hängt in der Beratungspraxis sehr stark davon ab, ob Unternehmensberater überwiegend in einer Wirtschaftsbranche tätig sind.

Umfang der Beratungsprojekte (Grafiken 10 + 11)

Die Befragung zeigt, dass Unternehmensberater überwiegend bis zu 20 Beratungsprojekte (68%) im Jahr durchführen. Dabei liegt der Hauptanteil der Beratungsprojekte zwischen 11 und 20 Projekten. Überwiegend dauern Beratungsprojekte durchschnittlich zwischen 6 und 10 Beratungstagen (48%). 26% der Unternehmensberater geben eine durchschnittliche Beratungsdauer von bis zu 5 Beratungstagen an. Jeder neunte Berater berichtet von einer durchschnittlichen Beratungsdauer von mehr als 15 Beratungstagen.

Honorare und Umsätze (Grafiken 12, 13 + 14)

Beratungsleistungen werden zum großen Teil auf der Basis von Tageshonoraren abgerechnet (46%). Festpreise oder Projektpreise machen einen Anteil von 27% aus. Stundenhonorare spielen in 25% der Fälle eine Rolle. Lediglich in 2% der Beratungsfälle werden erfolgsabhängige Beratungshonorare vereinbart.

Bei der Frage nach den durchschnittlichen Beratungshonoraren zeigt sich deutlich, dass überwiegend Beratungshonorare bis zu 1.000 Euro je Beratungstag realisiert werden können. 72% der Unternehmensberater geben diese Durchschnittshonorare an. Der größte Anteil (41%) liegt bei Honoraren bis zu 800 Euro. In dieser Gruppe sind häufig Berater zu finden, die in stärkerem Maße geförderte Beratungen durchführen. Da in den Förderprogrammen Höchstgrenzen für die förderfähigen Beratungskosten/Honorare vorgeben sind, wirken sich diese offensichtlich auch auf die Honorarhöhen im Markt aus.

70% der Unternehmensberater melden einen Jahresumsatz von bis zu 100.000 Euro. Jeder vierte Unternehmensberater erzielte ein Jahresumsatz von bis zu 200.000 Euro; 5% der Unternehmensberater überschreiten diese Werte. Eine differenziertere Aussage ist aufgrund der vorgegebenen Antwortmuster leider nicht möglich.

3. Ergebnisse Beratungsmarkt – Angebot und Nachfrage

Beratungsthemen (Grafiken 15)

Die Top 6-Beratungsthemen zum Zeitpunkt der Befragung waren Gründung, Unternehmensstrategie, Finanzierung, Controlling, Organisationen und Krisenbewältigung. Diese Themen spiegeln weitestgehend die „klassischen“ Defizitthemen vieler kleiner und mittlerer Unternehmen wieder.

Serviceleistungen (Grafiken 16 + 17)

Zahlreiche Unternehmensberater bieten neben den Beratungsleistungen zusätzliche Serviceleistungen an. An erster Stelle steht dabei die laufende Betreuung. Aber auch das externe Controlling spielt eine wichtige Rolle. Weitere Serviceleistungen sind nach Angaben der Unternehmensberater Erfa-Gruppen, Analyse-/Planungsrechnungen, Trainings, Programme zur Persönlichkeitsentwicklung, die Begleitung bei der Einführung von QM-Systemen und das Interimsmanagement. Insgesamt zeigte sich bei dieser Frage ein sehr differenziertes Bild und es wurde deutlich, dass die meisten Berater bemüht sind, ihren Kunden zusätzliche Leistungen anzubieten.

Kooperationen / Netzwerke (Grafiken 18, 19, 20 + 21)

Unternehmensberater sind offen für Kooperationen. Dies zeigt die Befragung deutlich. Fast 2/3 der Unternehmensberater geben an, regelmäßig mit anderen Unternehmensberatern zu kooperieren.

40% der teilgenommenen Unternehmensberater sind in Netzwerken aktiv. Ca. 1/3 der Unternehmensberater sind Mitglied in einem Verband und jeder vierte ist Mitglied in einer Beratungskooperation. Häufig wurden hierbei Mehrfachnennungen abgegeben.

Ein weiterer Kooperationsansatz stellt die Zusammenarbeit mit Institutionen, Organisationen und Multiplikatoren dar. Zahlreiche Unternehmensberater arbeiten mit Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Juristen, Industrie- und Handelskammern, Unternehmen und Wirtschaftsförderungseinrichtungen zusammen. Weniger häufig werden Handwerkskammern und Verbände genannt. Als weitere Kooperationspartner werden Kreditinstitute, wissenschaftliche Einrichtungen, Bildungseinrichtungen, RKW und regionale Netzwerke angegeben.

Da die Befragung überwiegend über die Emailverteiler der in Förderprogramme eingebundenen Institutionen beworben wurde, ist es nicht erstaunlich, dass 83% der Unternehmensberater angeben in Beraterverzeichnissen eingetragen zu sein. Hauptsächlich wurden die KfW-Beraterbörse, das BAFA-Beraterverzeichnis, die GIB-Beraterdatenbank und das LGH-Beraterverzeichnis genannt.

Zertifizierung (Grafiken 22 + 23)

Im Rahmen der Qualitätssicherung von Beratungsleistungen wird häufig die Frage nach der Zertifizierung von Beratern diskutiert. Aus diesem Grund richtete sich auch eine Frage nach diesem Thema. 41% der Unternehmensberater gaben an, bereits zertifiziert zu sein. Allerdings wurde diese Frage sehr unterschiedlich interpretiert. Von den 41% „zertifizierten“ Unternehmensberatern gaben 79% an, nach der DIN ISO 9001 o.ä. zertifiziert zu sein. 14% sind nach den Kriterien der CMC/BDU (www.bdu.de) zertifiziert. 3% haben sich nach den VDG-Kriterien (www.vdg-forum.de) und 4% nach den BQZ-Kriterien (www.bqz-ev.de) zertifizieren lassen. Ein großer Teil der Unternehmensberater verweist bei den Antworten auf Kriterien, die im Rahmen von Förderprogrammen genannt werden.

Entwicklung der Beratungsnachfrage (Grafiken 24 bis 27)

Die Unternehmensberater sehen positiv in die Zukunft. Nur wenige Unternehmensberater erwarten in den nächsten 12 Monaten eine sinkende (1,5%) oder leicht sinkende (7%) Beratungsnachfrage. Fast jeder zweite Unternehmensberater (47%) geht von einer leicht steigenden und 15% der Unternehmensberater von einer stark steigenden Nachfrage aus. 28% erwarten eine gleichbleibende Nachfrage. Diese positive Einschätzung fällt mittel- bis langfristig noch deutlicher aus. 69% rechnen mit weiter steigender Beratungsnachfrage.

Nach Auffassung der teilnehmenden Unternehmensberater werden künftig vor allem die Themen Unternehmensstrategie, Krisenbewältigung und Finanzierung weiter an Bedeutung gewinnen. Aber auch die bisherigen Topthemen, wie zum Beispiel Gründungsberatungen, Controlling, Marketing, Organisation und Betriebsübernahmen werden ihre Bedeutung in der Beratungsnachfrage behalten.

Die wachsende Nachfrage wird vor allem in Unternehmen mit 11 bis zu 50 Beschäftigten erwartet. Auch die Nachfrageentwicklung bei Gründer/innen und jungen Unternehmen – bis 5 Jahre nach der Gründung (Anteil 27%) - wird als positiv bewertet.

Konkurrenzsituation (Grafiken 28 + 29)

Bei der Frage nach der Konkurrenzsituation im Beratungsmarkt ergibt sich ein deutliches Bild. Nach Auffassung der Teilnehmer an der Umfrage wirkt sich die weiter wachsende Zahl der Berater/Beratungsgesellschaften am stärksten auf die Konkurrenzsituation im Beratungsmarkt aus. Diese Beurteilung wird auch für die künftig zu erwartende Entwicklung abgegeben. An zweiter Stelle weisen die Unternehmensberatung auf die Beratungsaktivitäten der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater hin. Der Marktanteil großer Beratungsgesellschaften wirkt sich nach Auffassung der Umfrageteilnehmer nicht so stark auf die Konkurrenzsituation aus. Von geringer Bedeutung wird die Konkurrenz durch Kreditinstitute eingeschätzt.

Trends in der Beratung / Zukunftsstrategien (Grafiken 30 + 31)

Welche „besonderen“ Beratungsthemen werden an Bedeutung gewinnen? Diese Frage wurde aus Sicht der Unternehmensberater sehr umfangreich und detailliert beantwortet. Insgesamt spiegeln die Antworten aber die bereits bekannten Schwerpunkthemen in der Beratungspraxis wieder. Hervorzuheben sind folgende Themen, die häufiger genannt werden:

- Unternehmensstrategie / Marktstrategien
- Unternehmenssanierung/Krisenberatung/Restrukturierung
- Finanzierung
- Marketing mit allen Facetten
- Controlling
- Unternehmensnachfolge
- Qualitätsmanagement

Bei der Frage nach den zu erwartenden bzw. erforderlichen Veränderungen im Beratungsangebot/-verhalten erhielten wir zahlreiche, sehr differenzierte Antworten, die häufig durch die individuelle Situation geprägt sind. Veränderungsbedarf sehen die Umfrageteilnehmer vor allem in folgenden Bereichen:

- Kooperationen zwischen Beratern verstärken
- Experten-/Beratungsnetzwerke aufbauen und aktiv nutzen
- Aktive Akquisition / effiziente Marketingkonzepte (hier wurde auch der Wunsch nach gezieltem Training genannt) – vor allem über Beratungsnetzwerke
- Vermarktung und Kundenbetreuung über das Internet
- erweiterte Serviceangebote
- stärkere Begleitung der beratenen Unternehmen bei der Umsetzung der Beratungsempfehlungen

Bei der Frage nach den konkreten eigenen Zukunftsstrategien (mit zum Teil vorgegebenen Antwortkategorien zeigt sich deutlich, dass Unternehmensberater vor allem auf die Themenspezialisierung (31%) und die aktive Zusammenarbeit mit Beratungskollegen (27%) setzen. Ein weiterer Aspekt ist die stärkere Branchenspezialisierung. 22% der Unternehmensberater geben an, keine Veränderungen zu planen.

4. Bedeutung von Beratungsförderprogrammen (Grafiken 32 bis 38)

Die Beteiligung an der LGH-Umfrage wurde über vor allem von Institutionen beworben, die in der Abwicklung von Beratungsförderprogrammen eingebunden sind. Es ist deshalb nicht erstaunlich, dass fast alle Berater angeben, im Rahmen dieser Fördermaßnahmen tätig zu sein. An erster Stelle wurde dabei das von dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle betreute Förderprogramm für Unternehmensberatungen genannt (häufig auch als BAFA-Programm bezeichnet). An zweiter Stelle steht das ebenfalls bundesweit ausgerichtete Gründercoaching Deutschland, das über die KfW-Bankengruppe abgewickelt wird. Die ebenfalls über die KfW-Bankengruppe angebotene Turn-Around-Beratung wird (noch) nicht so stark in Anspruch genommen. In Nordrhein-Westfalen werden das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (Gründungsberatungen) und die Potenzialberatung in größerem Umfang genutzt. Nach Aussagen der Unternehmensberater kommt diesen Förderangeboten grundsätzlich eine relativ große Bedeutung für ihre Arbeit zu. Bei der genauen Analyse wird aber deutlich, dass der Anteil der geförderten Beratung am Gesamtumsatz der Beratungsleistungen ein sehr unterschiedlich ausgeprägtes Bild ergibt. 56% der befragten Unternehmensberater geben, dass der Umsatzanteil der geförderten bei bis zu 30% liegt. 28% der Befragten nennen einen Umsatzanteil von mehr als 50%.

Bei der Beurteilung der Förderverfahren ergibt sich insgesamt eine positive Bewertung. Dabei werden das „BAFA-Programm“, das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW und die Potenzialberatung NRW positiver bewertet als die Programme Gründercoaching Deutschland und die Turn-Around-Beratung. Die Unternehmensberater hatten auch Gelegenheit konkrete Verbesserungsvorschläge zu nennen. Diese Möglichkeit wurde intensiv genutzt. Dabei kristallisierten sich vor allem folgende Anregungen heraus:

- Verkürzung der Bearbeitungszeiten (Antragsweg und Auszahlungsverfahren)
- Vereinfachung der Verfahren (nur vereinzelt mit konkreten Hinweisen)
- Verringerung des Verwaltungsaufwandes
- Verbesserte Kommunikation und Transparenz über den einzelnen Förderfall gegenüber den Unternehmensberatern
- Erhöhung des Bekanntheitsgrades der Förderprogramme
- Qualitätssicherung in der Beratung

Eine weitere Frage richtete sich darauf, ob weitere Förderangebote geschaffen werden sollen. Die Meinungen gehen hier sehr auseinander und führen zu einem unentschiedenen Ergebnis. 52% der befragten Unternehmensberater sprechen sich für eine Erweiterung der Förderprogramme, 48% beantworten diese Frage mit nein. Die konkreten Wünsche nach weiteren Förderangeboten sind vielfältig. Folgende Anregungen werden häufiger genannt:

- geförderte Gründungsberatungen in allen Bundesländern
- zielgruppenspezifische Fördersätze, z.B. Gründung aus der Arbeitslosigkeit
- Begleitberatung/Coaching als generelles Förderangebot

5. Internetnutzung (Grafiken 39, 40 + 41)

Die Bedeutung des Internets für die Informationsbeschaffung, die Kommunikation und die Vermarktung gewinnt stark an Bedeutung. Für Unternehmensberater ist das Internet zu einem selbstverständlichen Instrument geworden. Fast alle Unternehmensberater sind regelmäßige Nutzer von Internetanwendungen. Zu fast gleichen Teilen stehen dabei die Recherche, die Präsentation des Leistungsangebotes und die Kommunikation im Vordergrund. Des Weiteren wurden zum Beispiel auch die Nutzung des Internets zur Netzwerkbildung und zur aktiven Akquisition genannt.

Welche konkreten Anwendungen stehen im Vordergrund? 39% der Unternehmensberater geben an, dass Sie die Plattform XING nutzen. Ca. jeder fünfte Unternehmensberater greift auf die Anwendungen Facebook, Blogs und Twitter zu. Als weitere Anwendungen werden Skype, LinkedIn und Google genannt.

Die Unternehmensberater bestätigen insgesamt die wachsende Bedeutung des Internets für die Recherche, die Kommunikation und die Präsentation ihrer Leistungsangebote.

Wir möchten auch in der Zukunft den Beratungsmarkt für kleine und mittlere Unternehmen beobachten und planen die Fortsetzung der Befragung. Wir würden uns deshalb über Anregungen zur Weiterentwicklung der Befragungsinhalte – auch im Hinblick auf eine regelmäßige Markteinschätzung – freuen.

Diese Umfrageergebnisse stehen auch als Download auf der homepage der LGH zur Verfügung www.lgh.de

Für weitere Informationen und ggfs. weitere Auswertungen wenden Sie sich bitte an

Dipl.-Ök. Dieter Schlimmer (Leitung der Untersuchung)

Telefon: 0211-30108-400 - Telefax: 0211-30108-540 - Email: schlimmer@lgh.de

Für Fragen zum Fragebogendesign, zur Programmierung und zum technischen Support wenden Sie sich bitte an

Dipl.-Päd. Oliver Steinke

Telefon 0211-30108-391 - Telefax: 0211/ 30108-500 - Email: steinke@lgh.de

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH)

Auf'm Tetelberg 7 - 40221 Düsseldorf www.lgh.de

Geschäftsführer: **Dipl.-Volksw. Reiner Nolten**

Marktsituation und Trends in der Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)

Ergebnisse der LGH-Befragung 2010 bei freiberuflich tätigen Unternehmensberatern

1

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)



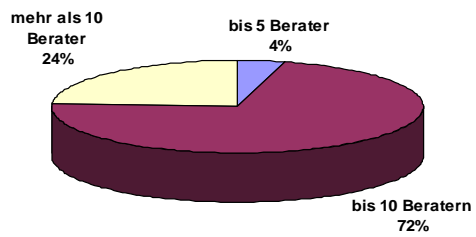
2

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Tätigkeit für Beratungsgesellschaften



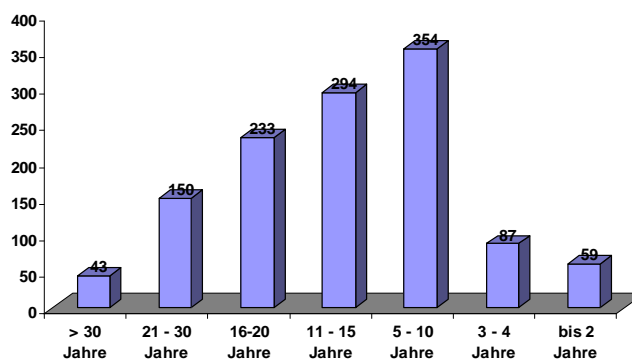
3

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Beratungstätigkeit seit

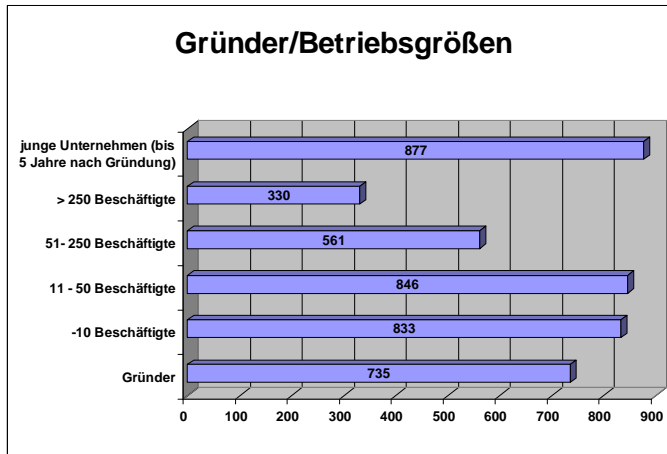


4

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

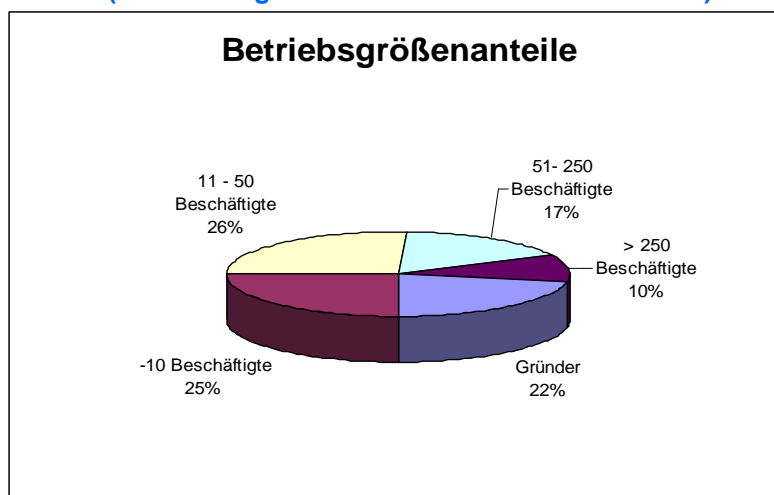


5

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

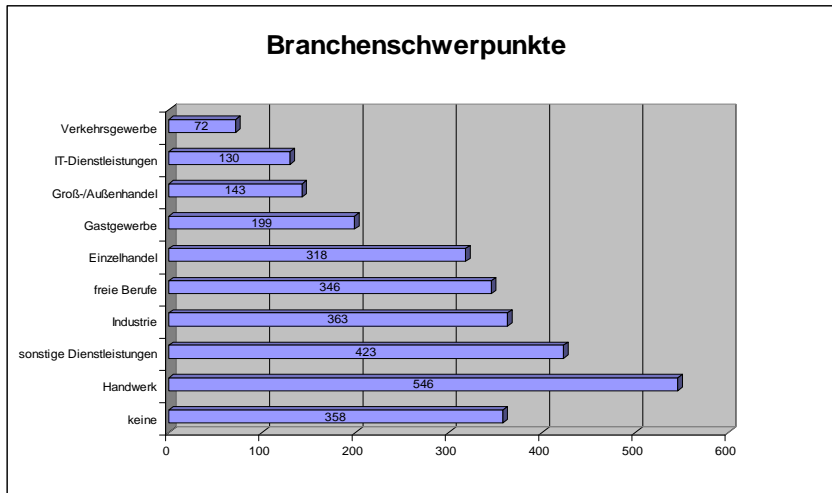


6

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

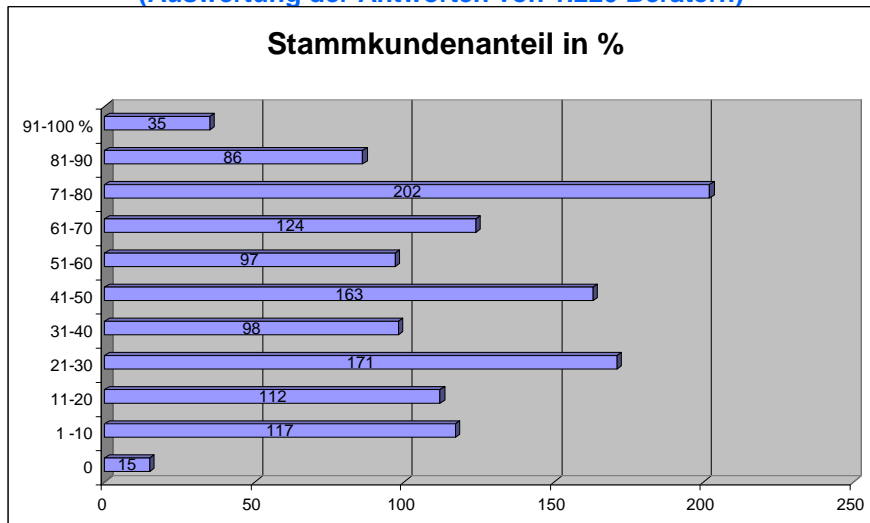


7

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)



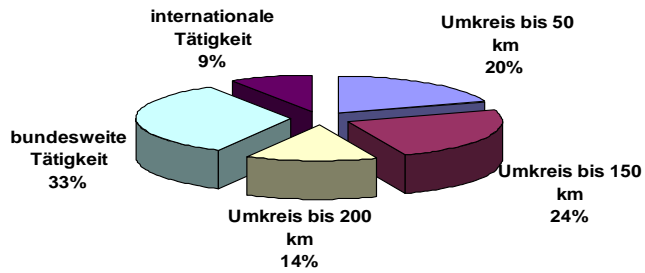
8

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Regionale Schwerpunkte



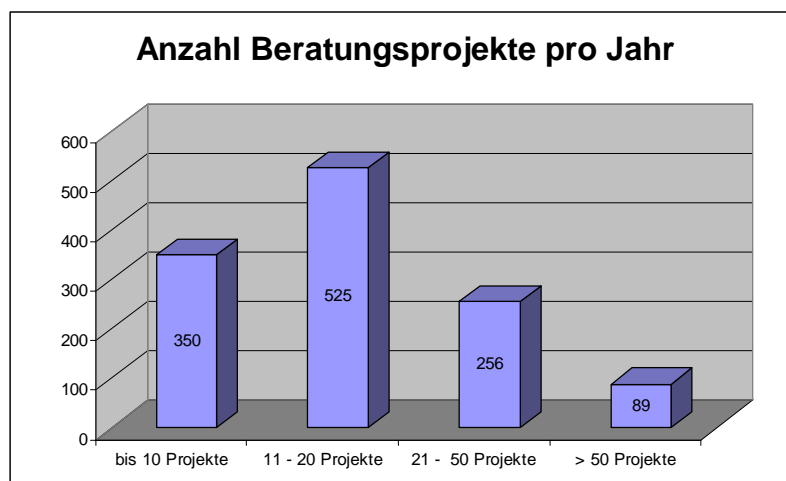
9

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Anzahl Beratungsprojekte pro Jahr

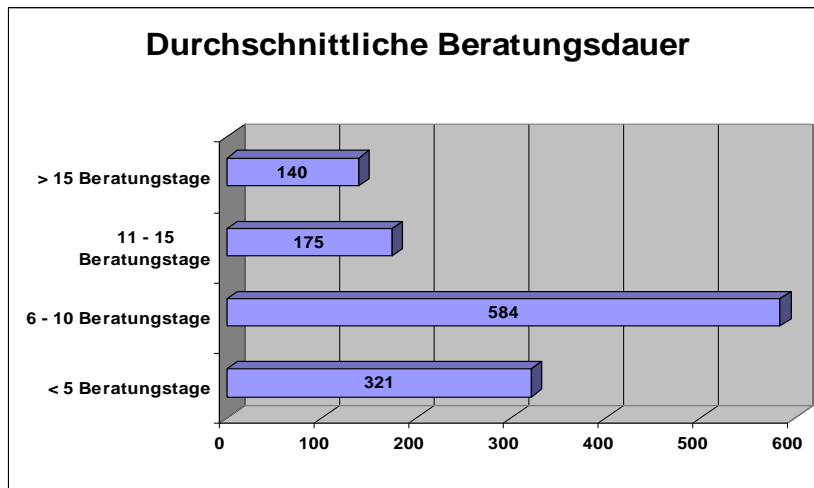


10

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

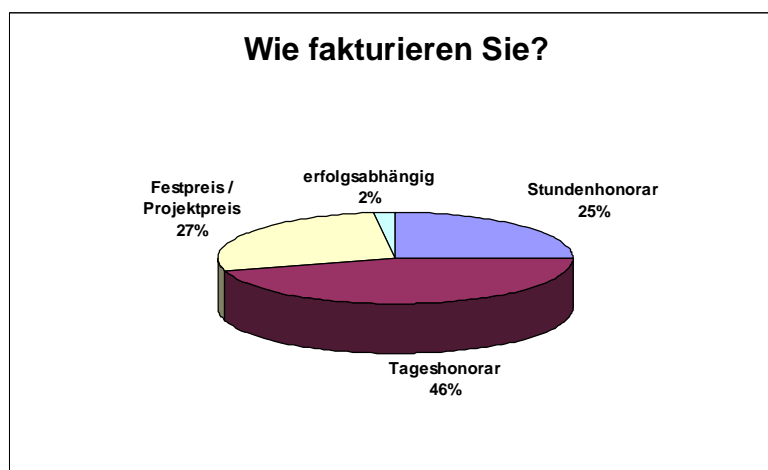


11

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

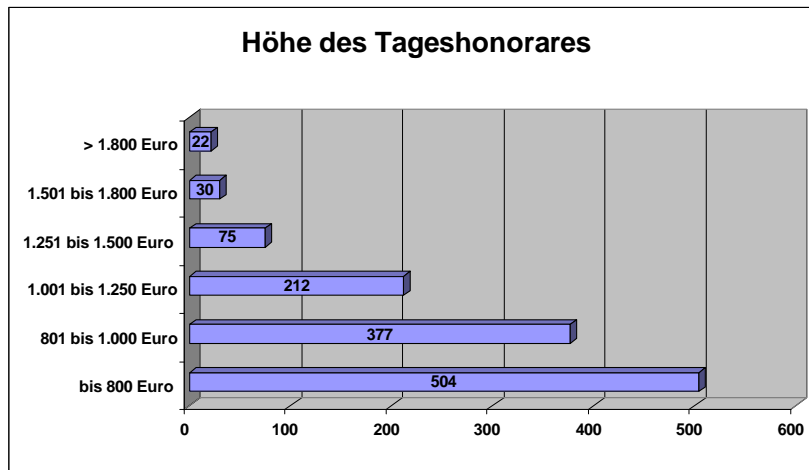


12

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010
 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

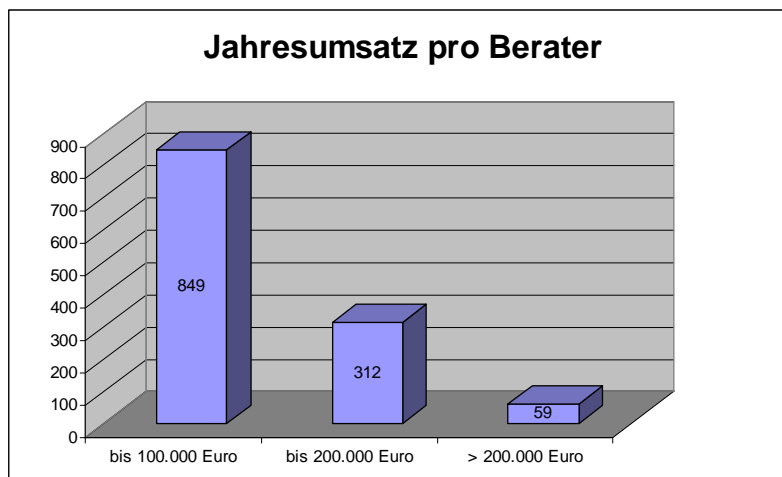


13

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010
 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

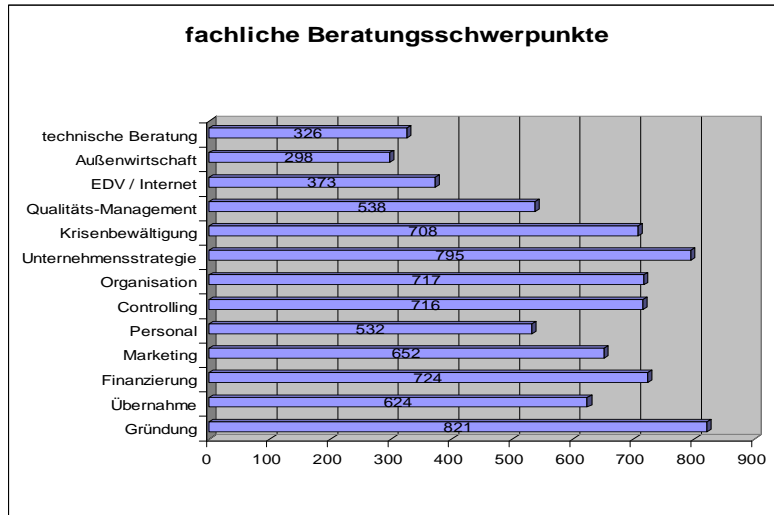


14

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

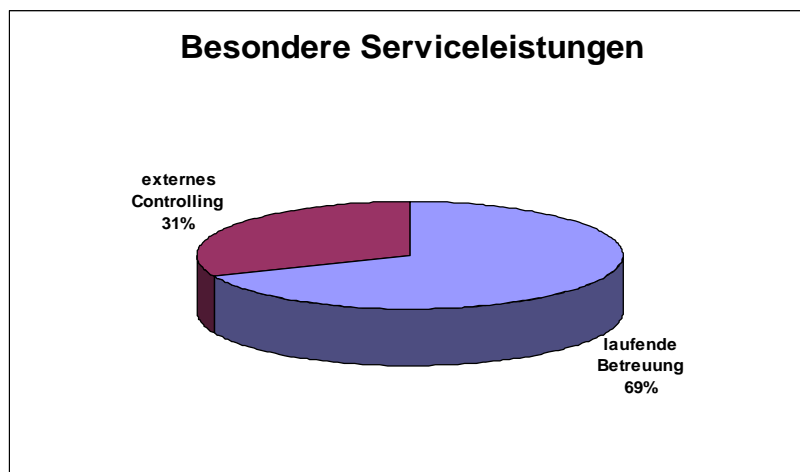


15

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)



16

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Spezifische Serviceleistungen:

- Erfahrungsgruppen
- Analyse / Planungen
- QM-Systeme
- Training
- Persönlichkeitsentwicklung
- Interimsmanagement

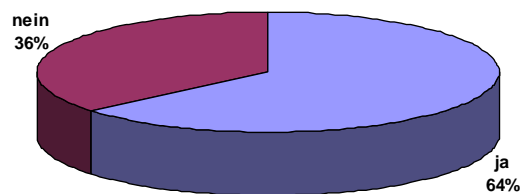
17

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

regelmäßige Zusammenarbeit mit Beratern



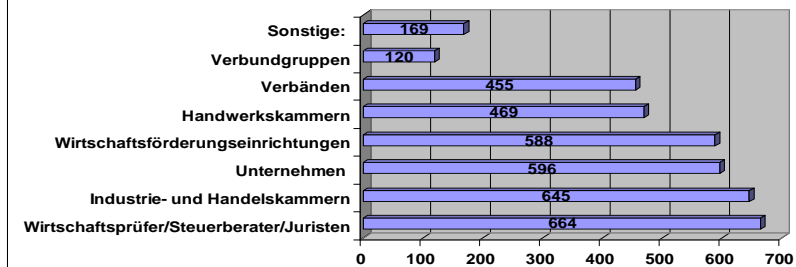
18

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010
(Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Zusammenarbeit mit



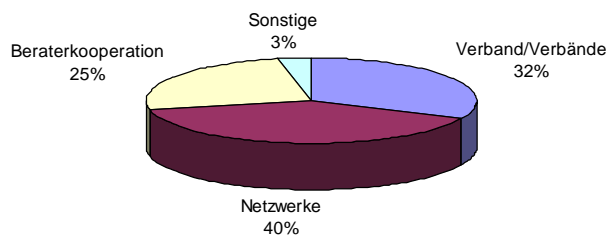
19

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010
(Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Mitgliedschaft



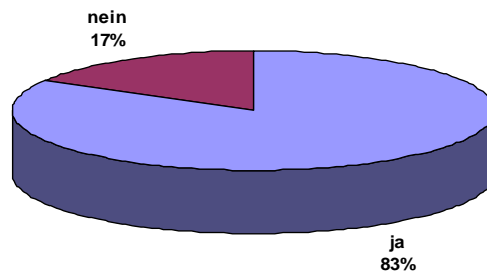
20

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010
(Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

**Eintrag in Beraterverzeichnissen/
Beraterdatenbanken**



21

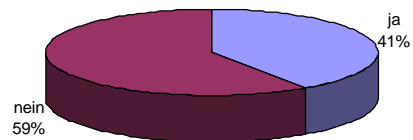
LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010
(Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Zertifizierung

Hinweis: Der Begriff Zertifizierung wird sehr unterschiedlich definiert, bei ca. 10% aller Antworten handelt es sich um "echte" Zertifizierungen



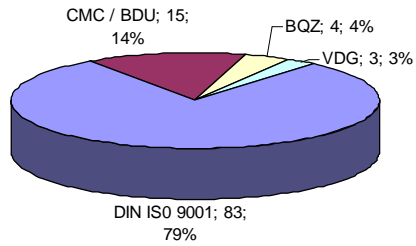
22

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010
(Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Art der (echten) Zertifizierung
(insgesamt 10% aller Berater)



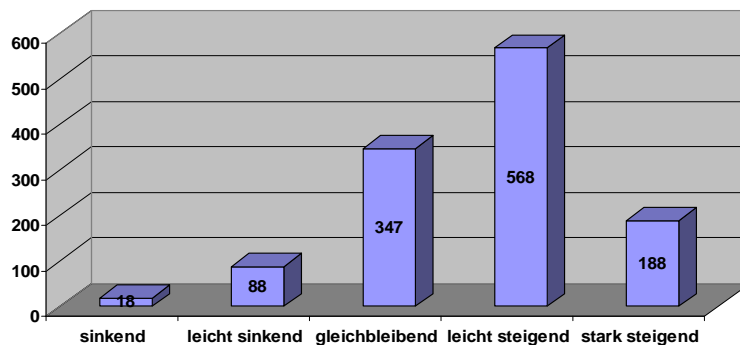
23

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010
(Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Entwicklung der Beratungsnachfrage kurzfristig (12 Monate)



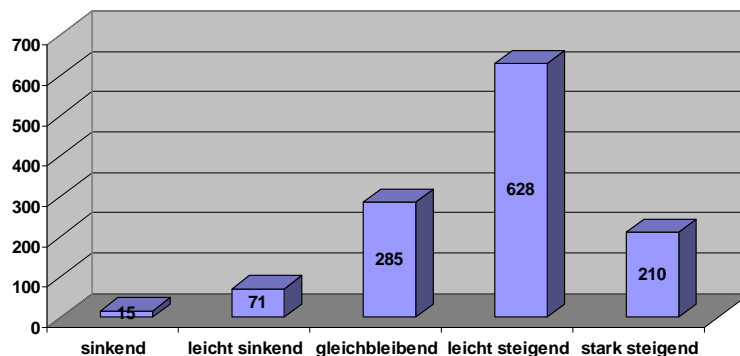
24

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Entwicklung der Beratungsnachfrage mittel- bis langfristig



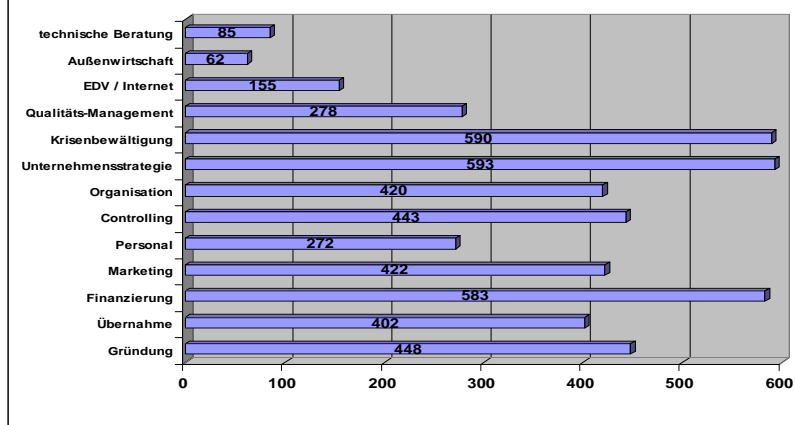
25

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Themen mit wachsender Bedeutung



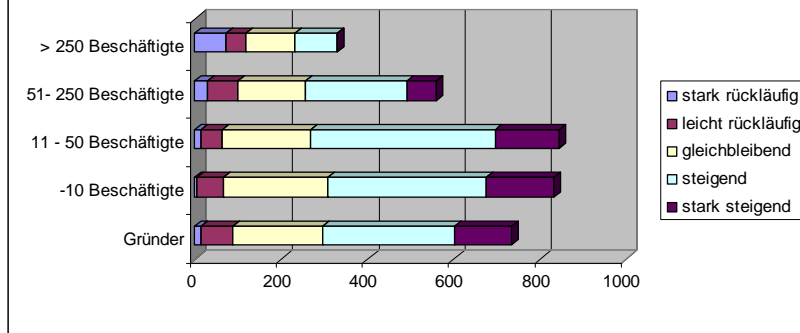
26

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Entwicklung der Beratungsnachfrage nach Betriebsgrößen



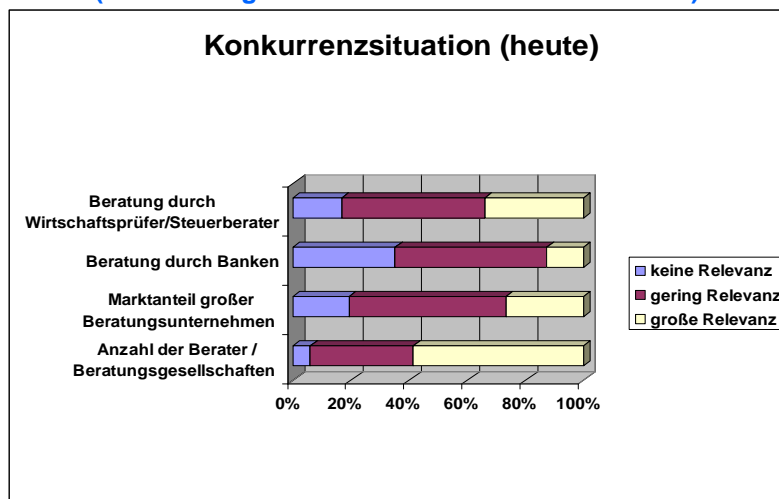
27

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Konkurrenzsituation (heute)

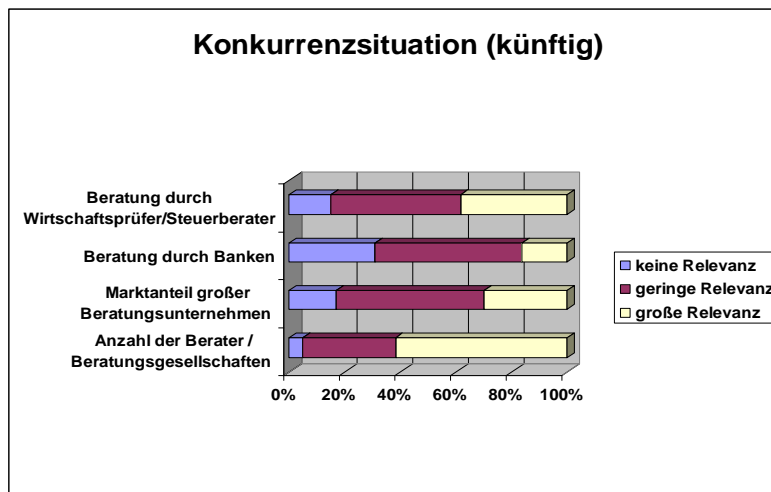


28

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

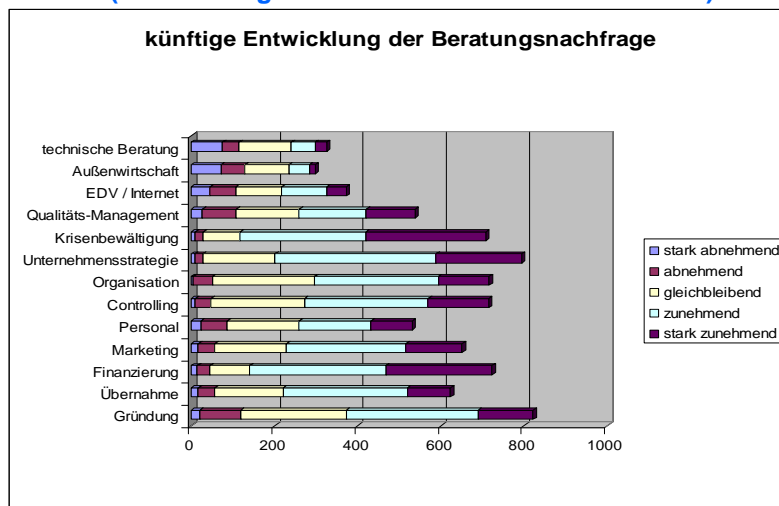


29

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)



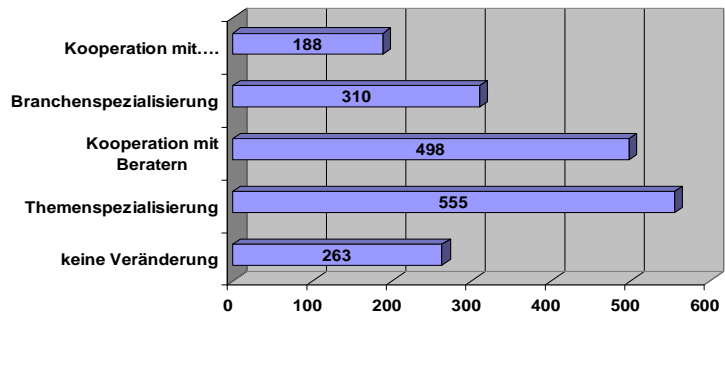
30

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Strategische Ausrichtung/Veränderungen der Beratungstätigkeit



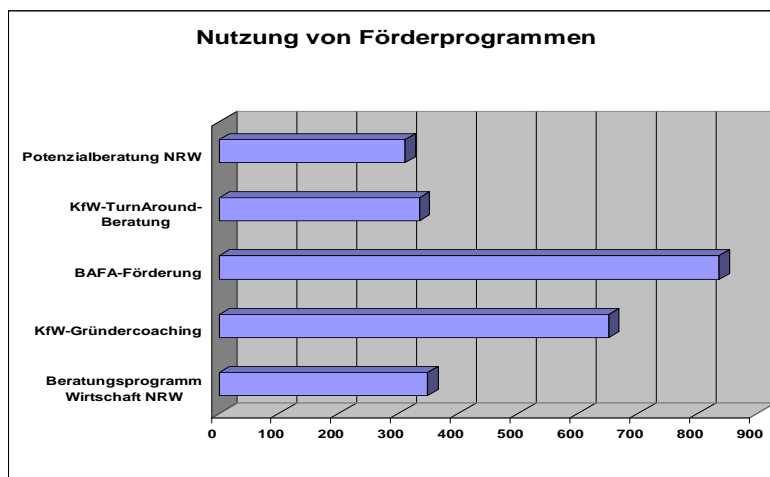
31

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Nutzung von Förderprogrammen

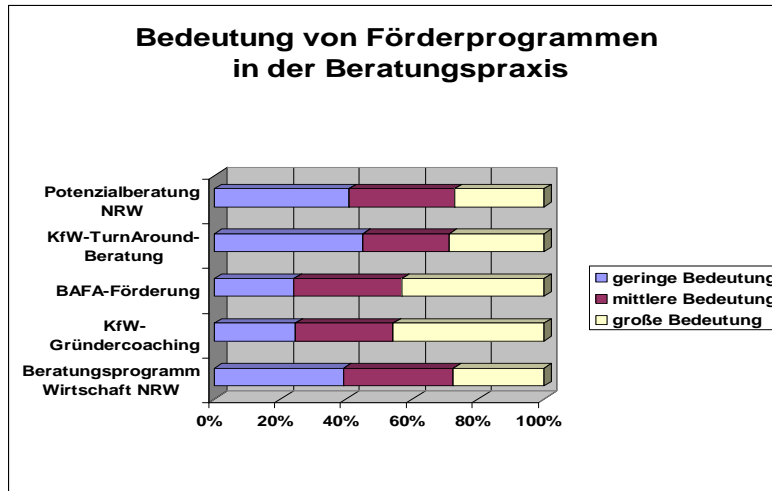


32

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

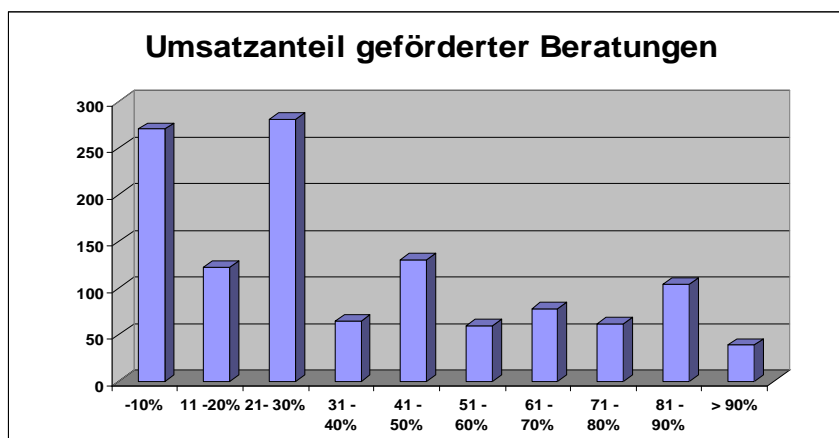


33

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)



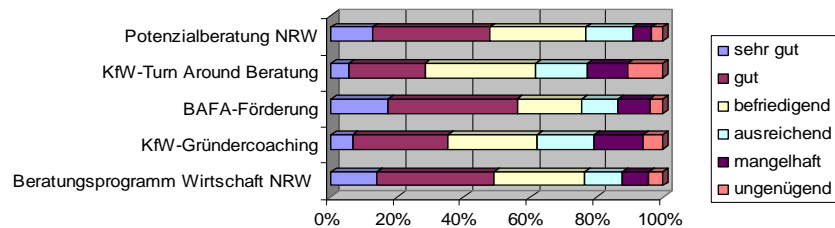
34

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Beurteilung der Förderverfahren



35

LGH-Beraterbefragung 2010



Erste Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Förderprogramme

Was könnte/sollte verbessert werden:

- kürzere Bearbeitungszeiten (Antrag + Auszahlung)
- Vereinfachung der Verfahren
- Verwaltungsaufwand verringern
- Kommunikation / Transparenz gegenüber Beratern
- Bekanntheit der Förderprogramme
- Qualitätssicherung in der Beratung

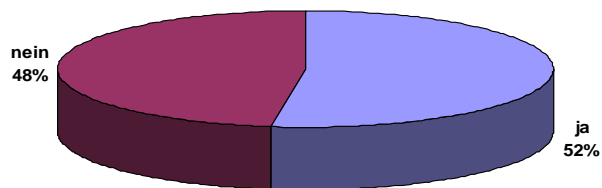
36

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010
(Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Sollen weitere Förderangebote geschaffen werden?



37

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010
(Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Sollen neue Förderangebote geschaffen werden?

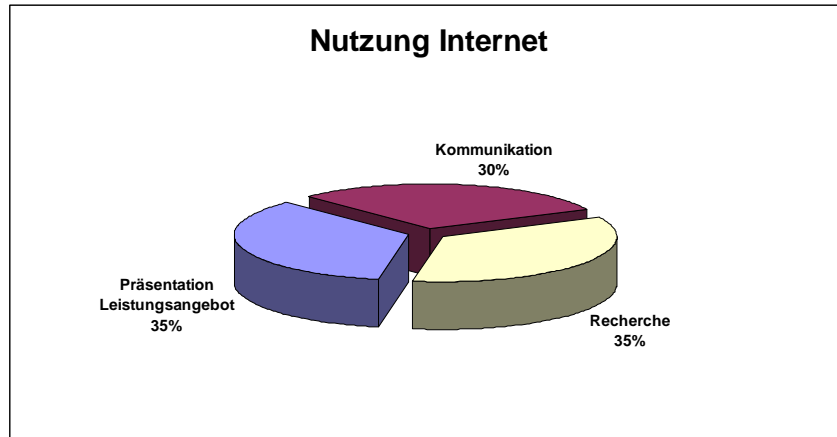
- **Gründungsberatung in allen Bundesländern**
- **zum Teil höhere Fördersätze (z.B. bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit)**
- **Begleitberatung/Coaching generell**

38

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)



39

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

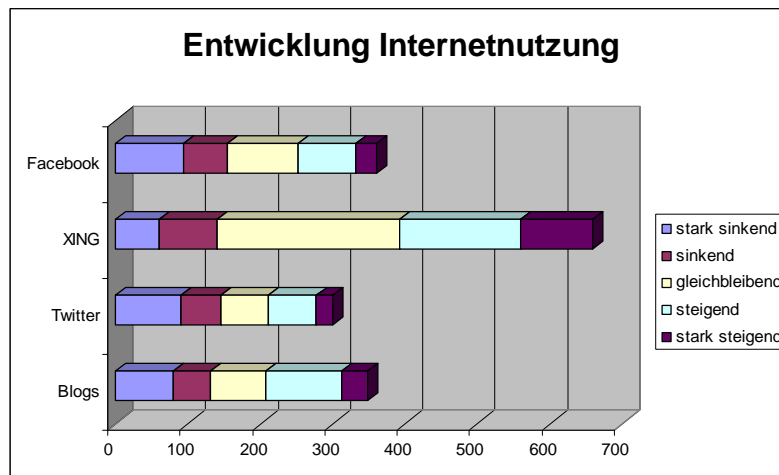


40

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)



41

LGH-Beraterbefragung 2010



Ergebnisse der LGH-Beraterbefragung 2010 (Auswertung der Antworten von 1.220 Beratern)

Leiter der Untersuchung:

Dipl.-Ökonom Dieter Schlimmer

Tel. 0211-30108-400 - Fax: 0211-30108-540 - Email: schlimmer@lgh.de

Fragebogendesign, Programmierung, technischer Support:

Dipl.-Päd. Oliver Steinke

Tel. 0211-30108-391 - Fax: 0211/ 30108-500 - Email: steinke@lgh.de

c/o Landes-Gewerbeförderungsstelle des NRW-Handwerks (LGH)

Auf'm Tetelberg 7 - 40221 Düsseldorf

www.lgh.de

42

LGH-Beraterbefragung 2010

