VBV

VEREINIGUNG BERATENDER BETRIEBS- UND VOLKSWIRTE E.V.

– GEGRÜNDET 1947, EINGETRAGEN IM VEREINSREGISTER DES AMTSGERICHTS WUPPERTAL NR. 1415 –

Grundsätze

ordnungsmäßiger Aufbauberatungen

– GoA –

© Dipl.-Volksw. Dr. Gunter Riechey Dipl.-Volksw. Wolfram Müller

Überreicht durch:

1. VORBEMERKUNG

Junge Unternehmen sind besonders insolvenzgefährdet. Schon in den ersten Jahren nach Gründung fällt häufig die Entscheidung über Erfolg oder Mißerfolg. Mußten schon in den alten Bundesländern über 50 % der jungen Unternehmen in den ersten Jahren wieder aufgeben, so ist die Insolvenzanfälligkeit bei jungen Unternehmen in den neuen Bundesländern besonders hoch.

Die Insolvenzstatistik besagt eindeutig, daß neben der Eigenkapitalschwäche hauptsächlich das nicht ausreichende betriebswirtschaftliche Wissen zum Scheitern führt.

Gründer, die mit einem qualifizierten Gründungskonzept in Verbindung mit einer entsprechenden Beratung gestartet sind, haben nachweislich eine bessere Chance, ihr Ziel zu erreichen.

Auch wenn mit einem Gründungskonzept gestartet wird, stellen sich nach Gründung vielfältige Fragen, die häufig vom Gründer nicht alleine beantwortet werden können und für die er Hilfe in Anspruch nehmen sollte:

- Haben sich wesentliche, im Gründungskonzept getroffene Annahmen mittlerweile verändert?
- Wie haben die Wettbewerber auf das Gründungsvorhaben reagiert und wie wirkt sich dies auf das gegründete Unternehmen aus?
- Ist die Marktdurchdringung wie geplant gelungen oder welche Hemmnisse gab bzw. gibt es hierbei?
- Welche Schwachstellen bestehen möglicherweise in den verschiedenen betrieblichen Funktionsbereichen?
- Welche aussichtsreichen Expansionsmöglichkeiten gibt es, die im Sinne einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung genutzt werden könnten?

Die Bedeutung, die Bund und Länder der Schaffung neuer Unternehmen beimessen, kommt in den Gewerbeförderungsmaßnahmen zum Ausdruck. Innerhalb dieser Programme wiederum genießt insbesondere die Förderung von Beratungsleistungen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer einen herausragenden Stellenwert. Angesichts der Tatsache, daß ein großer Teil der Neugründungen schon in den ersten Jahren scheitert, ist es von grundsätzlichem volkswirtschaftlichen Interesse, eine Inanspruchnahme von Beratungsleistungen nicht nur in der Gründungsphase, sondern auch in der Aufbauphase zu initiieren. Durch solche begleitenden Aufbauberatungen werden beträchtliche Verluste und Fehlleitungen öffentlicher Fördermittel verhindert, neu geschaffene Arbeitsplätze gesichert, Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit junger Unternehmen gesteigert und so die von Existenzgründungen ausgehenden gesamtwirtschaftlichen Wachstumsimpulse verstärkt.

Da es in der Bundesrepublik Deutschland bisher keine einheitlichen Regelungen zur Durchführung von Aufbauberatungen gibt, legt die VBV - Vereinigung beratender Betriebs- und Volkswirte e.V. hiermit erstmalig "Grundsätze ordnungsmäßiger Aufbauberatungen" vor. Sie kann hierbei an die bereits 1993 veröffentlichten und 1995 grundlegend novellierten GoG - Grundsätze ordnungsmäßiger Gründungsberatungen anknüpfen.

Auch im Hinblick auf die Schaffung anerkannter Qualitätsstandards im Rahmen der DIN-ISO-Normen 9000 - 9004 kommt den GoA ein hoher Stellenwert zu. Die bei produzierenden Unternehmen gängige Einführung und Zertifizierung von Qualitätssicherungssystemen spielt auch im Bereich der Dienstleistungsunternehmen eine immer bedeutendere Rolle als Entscheidungskriterium bei der Auftragsvergabe.

Der speziell für den Dienstleistungssektor entwickelte Normenentwurf DIN-ISO 9004 Teil 2 "Leitfaden für Dienstleistungen" berücksichtigt die Schwerpunkte, die sich aus den besonderen Eigenschaften des Produktes "Dienstleistung" - auch für den Bereich der Unternehmensberatung - ergeben. Im Vordergrund steht der Prozeß der Leistungserbringung, nicht ein körperlicher Erfolg als Ergebnis der geschuldeten Tätigkeit. Besonderes Augenmerk ist deshalb auf den Beratungsprozeß sowie die damit verbundenen Abläufe und Verfahren zu richten. Unter diesen Aspekten werden in Abschnitt 2 der GoA die besonderen Anforderungen an die Qualifikation der Berater präzisiert, in den Abschnitten 3 - 5 werden die ablauftechnischen Kriterien bei Auftragsannahme, Auftragsdurchführung und Dokumentation der Beratungsergebnisse im Beratungsbericht dargestellt.

2. GRUNDLAGEN FÜR DIE ENTWICKLUNG DER GoA

2.1 Aufgaben der Aufbauberatung

Die Existenzaufbauberatung hat die Aufgabe, das Beratungsbedürfnis des Unternehmens in der Phase nach erfolgter Unternehmensgründung zu befriedigen. Im Rahmen der Beratung soll der Berater - gemeinsam mit dem Gründer - konzeptionelle Hilfestellung zur besseren Etablierung des Unternehmens am Markt sowie zur positiven Weiterentwicklung des Unternehmens geben. Dabei sind die eventuell bestehenden gravierenden Schwachstellen herauszuarbeiten und umsetzbare Lösungsvorschläge zu deren Beseitigung zu erarbeiten.

Gegenstand der Aufbauberatung ist vor allem das Unternehmen in seinem Markt. Es kann sich aber auch die Optimierung einzelner Funktionsbereiche als notwendig erweisen. Aufgaben, die das Gesetz Architekten, Rechtsanwälten, Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern vorbehält, sind in keinem Fall Gegenstand der Beratung.

Das in einem Beratungsbericht dokumentierte Ergebnis der Existenzaufbauberatung soll zum einen klären helfen, ob bzw. unter welchen Voraussetzungen sich die ermittelten Engpässe bzw. Schwachstellen beheben lassen, zum anderen soll es dem Unternehmer aber auch nach Abschluß der Beratung als Leitfaden für eine nachhaltige Sicherung der selbständigen Existenz dienen.

2.2 Anforderungen an die Berater

Der Berater muß - über die nachstehend aufgeführten Qualifikationen hinaus - eine besondere Befähigung hinsichtlich der Beratung auf dem Gebiet marktdurchdringender Maßnahmen sowie der Entwicklung und Umsetzung marktfähiger Konzepte besitzen. Daher kann nach Auffassung der VBV Berater nur werden, wer praktische Erfahrungen durch Beratungen in allen betriebswirtschaftlichen Bereichen gewonnen hat.

2.2.1 Formale Qualifikation

Theoretische Ausbildung

Beraterinnen und Berater, die eine Aufbauberatung durchführen, sollten einen Hochschulabschluß möglichst einer der folgenden Richtungen vorweisen können:

Betriebswirtschaftslehre,
Volkswirtschaftslehre,
Rechts- und Staatswissenschaften,
Ingenieurwesen.

Es muß erkennbar sein, daß der Berater sich während des Studiums mit Fragen der Unternehmensführung, Unternehmensstrategie und insbesondere mit Fragen des Marktverhaltens mittelständischer Unternehmen auseinandergesetzt hat.

Praktische Ausbildung

Minimalkriterien für die Tätigkeit als Berater sind neben den theoretischen Voraussetzungen alternativ die folgenden praktischen Erfahrungen:

Eine mehrjährige leitende Tätigkeit in einem mittelständischen Unternehmen. Während dieser Zeit sollte der Berater seine Kenntnisse auf allen Gebieten, die für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens relevant sind, vertieft haben.
Eine erfolgreiche Tätigkeit als selbständiger mittelständischer Unternehmer.

Wesentliches Qualifikationsmerkmal sollte auch das Urteilsvermögen bezüglich der Ausprägung der unternehmerischen Kenntnisse und Fähigkeiten sein, die für den zukünftigen Markterfolg des zu gründenden Unternehmens von Bedeutung sind.

2.2.2 Persönliche Qualifikation

Hier sollten mindestens jene Maßstäbe angesetzt werden, die auch nach § 6 GmbHG Abs. 2 Voraussetzungen für die Erlangung der Geschäftsführerstellung sind. Ergänzend gilt als Qualifikationsnorm, daß der Berater unbescholten und nicht vorbestraft ist sowie in geordneten wirtschaftlichen Verhältnissen lebt. Hierzu wird auf die Voraussetzungen zur Erlangung der Mitgliedschaft in der Vereinigung beratender Betriebs- und Volkswirte (VBV) verwiesen.

Der Berater hat bei der Ausübung seiner Tätigkeit Gesetze und fachliche Regeln zu beachten. Er hat seine beratende Tätigkeit unabhängig von Interessen Dritter auszuüben. Der Berater sollte über eine Berufshaftpflichtversicherung in angemessener Höhe abgesichert sein.

Unabdingbare Grundvoraussetzung sollte sein, daß sich der Berater von der inneren Einstellung her dem ordnungspolitischen System der sozialen Marktwirtschaft verpflichtet fühlt.

3. AUFTRAGSANNAHME

Der Unternehmensberater hat mit dem Mandanten in einem unverbindlichen Vorgespräch Auftragsumfang und Auftragsinhalt zu erörtern. Die Honorarhöhe ist unter Berücksichtigung der Komplexität der Aufgabenstellung festzulegen. Ein Orientierungsmaßstab hierbei ist die Honorarordnung für beratende Betriebs- und Volkswirte (HOBV). Im Anschluß an das Vorgespräch hat der Mandant den Beratungsvertrag bzw. -auftrag zu unterzeichnen. Von diesem Zeitpunkt an darf der Unternehmensberater nur noch gegen Vergütung beraten. Der Unternehmensberater hat diesen Vertrag in die Stammakte aufzunehmen.

In den folgenden Fällen ist ein Auftrag unbedingt abzulehnen bzw. ist ein bereits bestehendes Auftragsverhältnis zu beenden:

Wenn bereits erkennbar ist, daß

- eine Insolvenzsantragspflicht sofort und unmittelbar gegeben erscheint,
- mit dem Vorhaben ein Verstoß gegen gesetzliche Vorschriften verbunden ist.

Wenn bekannt ist, daß ein Mandatsverhältnis von einem anderen Unternehmensberater (VBV) aus einem der vorgenannten Gründe abgelehnt wurde.

4. AUFTRAGSDURCHFÜHRUNG

Phase 1
Zunächst hat sich der Berater über das ursprüngliche Unternehmenskonzept und die ursprüngliche Zielstellung zu informieren, soweit er nicht selbst die Existenzgründungsberatung durchgeführt hat.

- Investitionsplanung
- Finanzierungskonzept
- Kapitaldienstbelastungen
- Produkt - Sortimentsplanung
- Umsatzplanung
- Rohertragsplanung (Handelsspanne)
- Personalplanung / Personalkostenplanung
- Kostenplanung

Der Berater ist über die Vorgeschichte und den Verlauf der Existenzgründungsberatung ausführlich zu informieren. Auch sind ihm sämtliche Unterlagen zur Verfügung zu stellen.

Hierzu gehören u.a.:

- Existenzgründungsbericht (soweit nicht vom Berater selbst erstellt),
- Antragsunterlagen (Banken).

Phase 2
Der Berater wird nun die durchgeführten Investitionen und deren tatsächliche Finanzierung prüfen. Inwieweit sind die eingeplanten Finanzierungsmittel beantragt und bewilligt worden? Sind die durchgeführten Investitionen sachgerecht durchgeführt worden? Hierzu ist in jedem Fall der Betrieb persönlich in Augenschein zu nehmen. Ist der Betrieb in seinem Aufbau funktionsgerecht oder lassen sich bezüglich der Geschäftsräume bzw. der Geschäftsausstattung Mängel erkennen, die die Entwicklung des Unternehmens entscheidend behindern? Haben die Finanzierungsmittel ausgereicht, wenn nein, wie ist die Finanzierungslücke geschlossen worden?

Phase 3
In dieser Phase sind die bisherigen Ergebnisse der Geschäftstätigkeit zu ermitteln und im Rahmen eines Soll-Ist-Vergleichs den ursprünglichen Planzahlen gegenüberzustellen.
Die wesentlichen Abweichungen sind darzustellen sowie die Abweichungsursachen gemeinsam mit dem Existenzgründer herauszuarbeiten.

Phase 4
Es sind die Stärken und Schwächen des Unternehmens zu analysieren.
Dabei sind die Schwachstellen möglichst konkret herauszuarbeiten. Es reicht nicht aus, die Schwachstellen allgemein zu benennen (z.B. nicht ausreichender Umsatz, nicht ausreichende Liquidität), sondern hinreichend konkret, um hieran Maßnahmen anzuknüpfen (z.B. kein Mahnwesen, deshalb zu hoher Forderungsbestand).

Phase 5
Es sind Maßnahmen zu entwickeln, die in der Lage sind, den festgestellten Schwachstellen wirksam entgegenzuwirken. Die Maßnahmen sollen so konkret sein, daß sie auch umsetzbar sind.

Phase 6
In der Regel wird es notwendig sein, unter Berücksichtigung der erforderlichen und geplanten Maßnahmen eine Überarbeitung der Unternehmensplanung aus heutiger Sicht vorzunehmen.

Hierzu gehört u.a.:

- Umsatzplanung,
- Planung des Waren-/Materialeinsatzes,
- Kostenplanung (detailliert),

- Kapitaldienst,
- künftige Gewinne / Verluste.

Häufig wird auch eine Liquiditätsplanung erforderlich sein, z.B. wenn bei Durchführung der Beratung offensichtlich wird, daß das Unternehmen Liquiditätsprobleme hat bzw. bekommen wird.

5. DER BERATUNGSBERICHT

Im Beratungsbericht ist über das Ergebnis der Beratung wahrheitsgetreu und mit der gebotenen Klarheit schriftlich zu berichten, dabei hat der Bericht alle nach Auffassung des Beraters wesentlichen Beratungsinhalte wiederzugeben. Aus dem Bericht sollte insbesondere hervorgehen, welchen Entwicklungsstand das Unternehmen seit der Gründung erreicht hat, welche Schwachstellen möglicherweise bestehen und welche Maßnahmen zur Festigung vorgeschlagen werden.

Es wird empfohlen, den Beratungsbericht in einen Textteil und in einen Tabellenteil zu gliedern. Dabei soll der Tabellenteil - schlüssig aufeinander aufgebaut - das gesamte Zahlenwerk enthalten. Der Berichtsteil soll - neben der umfassenden Darstellung der Beratungsergebnisse - die im Tabellenteil z.T. ausführlicher entwickelten Berechnungen bezogen auf ihre wesentlichen Aussagen zusammenfassen und - soweit erforderlich - erläutern.

Der Berichtsteil könnte für eine Aufbauberatung z.B. wie folgt gegliedert werden:

1. Auftrag
2. Gründung, Unternehmensgegenstand - gesellschaftsrechtliche Verhältnisse
3. Unternehmensentwicklung seit Gründung
   - 3.1. Durchgeführte Investitionen
   - 3.2. Finanzierung
   - 3.3. Umsatzentwicklung nach Bereichen
   - 3.4. Material-/Wareneinsatz
   - 3.5. Kostenentwicklung
   - 3.6. Gewinn/Verlust
4. Erreichte Position des Unternehmens am Markt
5. Schwachstellen
6. Vorgeschlagene Maßnahmen
7. Rentabilitätsberechnung (neu)
   - 7.1. Umsatzplanung
   - 7.2. Wareneinsatz - Rohertragsplanung - Kalkulation
   - 7.3. Kostenplanung
   - 7.4. Plangewinn
8. Liquiditätsplanung
9. Alternative Berechnungen
10. Zusammenfassende Schlußbemerkung

Zu den aufgeführten Gliederungspunkten sind u.a. die folgenden Inhalte zu berücksichtigen:

zu 1. Auftrag

Im Beratungsbericht ist das Auftragsverhältnis zu beschreiben und der Auftragsumfang wiederzugeben, eventuelle Auftragserweiterungen sind zu vermerken.

Das der Beratung zugrunde liegende Material (Beratungsgrundlagen) ist mit genauer Bezeichnung und Hinweis auf die Auskunftspersonen und gegebenenfalls Quellen aufzulisten. Es ist darauf hinzuweisen, ob eine Vollständigkeitserklärung zu den Akten genommen wurde.

Es ist anzugeben, in welchem Zeitraum die Beratung durchgeführt worden ist. Soweit der Berater nicht mit dem Auftragnehmer identisch ist, ist der verantwortliche Berater, gegebenenfalls auch der Projektleiter, zu benennen.

zu 2. Gründung – Unternehmensgegenstand - Gesellschaftliche Verhältnisse

Es ist darzuelgen, wann das Unternehmen gegründet wurde, (Aufnahme der Geschäftstätigkeit lt. Gewerbeanmeldung bzw. Aufnahme der tatsächlichen Geschäftstätigkeit), womit sich das Unternehmen schwerpunktmäßig befaßt. Von Bedeutung sind außerdem die genauen Gesellschaftsverhältnisse, Angaben zur Geschäftsführung sowie der fachlichen, persönlichen und kaufmännischen Qualifikation des Unternehmers. Falls ein Existenzgründungsberatungsbericht vorliegt kann hierauf verwiesen werden.

Zu 3. Unternehmensentwicklung seit Gründung

3.1 Investitionen

Es ist zu prüfen, ob die tatsächlich durchgeführten Investitionen sachgerecht waren. Unter Berücksichtigung des ursprünglichen Investitionsplans und des Finanzierungskonzeptes sollten gravierende Abweichungen aufgeklärt werden. Falls ein Mittelverwendungsnachweis für die finanzierenden Institutionen noch nicht geführt ist, ist dies nachzuholen.
Lassen sich Fehler im Investitionsbereich erkennen? Müssen noch Investitionen durchgeführt werden, die zur Verwirklichung bzw. Festigung der Existenz erforderlich sind?

3.2. Finanzierung

Die tatsächlich durchgeführte Finanzierung sowie die abgeschlossenen Kreditverträge mit ihren Konditionen sind zu begutachten. Dabei ist zu überprüfen, ob die Finanzierung die durchgeführten Investitionen abdeckt oder ob eine Finanzierungslücke entstanden ist. Insbesondere ist auch zu überprüfen, ob alle gewährten öffentlichen Mittel abgerufen sind.

3.3. Umsatzentwicklung

Es erfolgt eine Begutachtung der Umsatzentwicklung seit Gründung des Unternehmens (Soll-Ist-Vergleich, Ursachenanalyse der Abweichungen). Hierzu gehört soweit sinnvoll, die Auswertung und Analyse der Umsatzentwicklung nach Kunden (möglicherweise auch nach Lieferanten).

3.4. Material- /Wareneinsatz, Rohertrag / Handelsspanne

Welcher Material-/Wareneinsatz müßte unter Berücksichtigung der Lagerbestandsveränderungen aufgewendet werden, welcher Rohertrag bzw. welche Handelsspanne wurde tatsächlich erzielt? Auch hier ist der Soll-Ist-Vergleich von Bedeutung. Wenn möglich, sollten nach den einzelnen Bereichen / Produktgruppen / Kunden / Lieferanten Analysen erfolgen, die Ursachen für Abweichungen sind aufzuklären.

3.5. Kostenentwicklung

Analyse der einzelnen Kostenarten in der Entwicklung und als Soll-Ist-Vergleich. Gegebenenfalls sind Betriebsvergleichszahlen einzubeziehen. Von Bedeutung ist eine Ursachenanalyse für wesentliche Abweichungen.

3.6. Gewinn / Verlust

Entwicklung des Gewinns, Soll-Ist-Vergleich,
Ursachen für Abweichungen.

3.7. Cash-flow

Analyse des Cash-flow, hat der Cash-flow ausgereicht, um die Privatentnahmen abzudecken. Lagen die Privatentnahmen im Rahmen des Plans?

zu 4. Erreichte Position des Unternehmens am Markt

Es gilt festzustellen, inwieweit mit den bis dato eingesetzten Mitteln und Maßnahmen bereits eine Marktdurchdringung erreicht werden konnte. (Marktanteile / Marktvolumen / Stückzahlen).
Konnte die anvisierte Zielgruppe im jeweils anvisierten Zielmarkt in ausreichendem Maße erreicht werden?
Wurde der notwendige Bekanntheitsgrad für das Unternehmen und seine Produkte / Dienstleistungen geschaffen?

zu 5. Schwachstellen

Aufgrund des im Vorfeld vorgenommenen Soll-Ist-Vergleichs, werden die der Gründungskonzeption zugrunde liegenden Einzelpläne und Ziele hinsichtlich des Zielerreichungsgrades analysiert.

Weiterhin werden betriebliche Organisations- und Kostenstrukturen sowie betriebliche Abläufe und Sachverhalte erfaßt.

Der Berater muß Eigenheiten, betriebliche Individualität, Stärken und Schwächen des Betriebes erfassen und funktionsübergreifende, d. h. unter Beachtung von Abhängigkeiten und gegenseitiger Beeinflussung einzelner Funktionsbereiche, Schwachstellenermittlung und -definition dokumentieren.

zu 6. Vorgeschlagene Maßnahmen

Unter diesem Punkt sind die erarbeiteten Verbesserungsvorschläge / Empfehlungen als resultierende Maßnahmen der Schwachstellenermittlung darzustellen.

Es werden konkrete Handlungsempfehlungen und Umsetzungshilfen gegeben.

Im Rahmen eines kurz-, mittel- und langfristigen Aktionsplanes wird ein Durchführungs- und Maßnahmeplan erstellt.

zu 7. Rentabilitätsberechnung

Ausgehend von den Ergebnissen der betriebswirtschaftlichen Auswertung der Unternehmensentwicklung ist auf der Grundlage der daraus resultierenden Feststellungen und Schlußfolgerungen sowie vorgeschlagenen Maßnahmen eine neue Rentabilitätsberechnung als Planungsrechnung vorzunehmen. Hierbei ist in der Regel eine mehrjährige Planung erforderlich.

zu 8. Liquiditätsplanung

In der Regel ist es erforderlich, die künftige Liquiditätsentwicklung des Unternehmens und einen möglichen Finanzfehlbedarf zu ermitteln. Dies kann je nach Sachlage erfolgen durch:

- Ermittlung durch Einnahmen-Überschußrechnung,
- Formelmäßige Ermittlung,
- Ermittlung durch Planbilanz.

zu 9. Alternative Berechnungen

Häufig ergeben sich aus den Empfehlungen unterschiedliche Handlungsalternativen. In diesem Fall ist es sinnvoll, die verschiedenen Handlungsalternativen bezüglich ihrer Auswirkungen durchzurechnen.

10 Zusammenfassende Schlußbemerkung

Zu diesem Punkt sind die wesentlichen Beratungsergebnisse nochmals zusammenfassend darzustellen. Es ist vom Auftraggeber gemeinsam mit dem Unternehmensberater abzustimmen, welche Punkte als wesentlich erachtet werden.

6. ANTRAGSVERFAHREN ZUR ERLANGUNG VON BERATUNGSKOSTENZUSCHÜSSEN

Bund und Länder gewähren unter gewissen Voraussetzungen Zuschüsse zu den Honoraren der Unternehmensberater - auch auf dem Gebiet der Existenzaufbauberatung. Auf Bundesebene ist das entsprechende Antragsverfahren beispielsweise in den "Richtlinien des Bundesministeriums für Wirtschaft über die Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen" geregelt. In dem Werk von D. Habermann: "Unternehmensberatung mit staatlicher Finanzhilfe", erschienen im Jüngling-Verlag, ist ein ausführlicher Kommentar zu diesen Richtlinien enthalten.

Der Unternehmensberater hat sich über den Inhalt dieser Richtlinien in der jeweils gültigen Fassung eingehend zu informieren. Er hat dem Mandanten im Rahmen der Vorgespräche die jeweils gültigen Richtlinien bekannt zu geben. Der Unternehmensberater hat insbesondere darauf hinzuweisen, daß gewisse in den Zuschußanträgen geforderte Angaben subventionserhebliche Tatsachen im Sinne des § 264 des Strafgesetzbuches sind, und daß einige Formvorschriften einzuhalten sind, um eine möglichst reibungslose Bearbeitung des Antrages bei Leitstelle und Bewilligungsbehörde sicherzustellen.

Die VBV

Die Vereinigung beratender Betriebs- und Volkswirte (VBV) ist die älteste berufsfachliche Organisation von freiberuflich tätigen Unternehmensberaterinnen und Unternehmensberatern in der Bundesrepublik Deutschland.

Die VBV ist aus der Gruppe der Freiberufler des Volks- und Betriebswirteverbandes hervorgegangen, der im Jahre 1946 die Nachfolge des im Jahre 1902 gegründeten "Reichsverband Deutscher Volkswirte" antrat. Gründungstag der VBV ist der 15.März 1947.

Unternehmensberaterinnen und Unternehmensberater, die in der VBV Mitglied sein wollen, müssen einen hohen Qualifikationsstand nachweisen, sowie sich den Richtlinien über die Berufsauffassung und Berufsausübung unterwerfen.

In der Satzung heißt es u. a.: "Mitglied kann jeder akademisch vorgebildete Berater sein. In einem Aufnahmeverfahren muß dem Vorstand gegenüber der Nachweis über die persönlichen und fachlichen Voraussetzungen der Qualifikation zur freiberuflichen Tätigkeit erbracht werden. Ausnahmen kann die ordnungsgemäß einberufene Mitgliederversammlung mit dreiviertel Mehrheit zulassen.

Den akademisch vorgebildeten Beratern sind freiberufliche Berater gleichgestellt, die

1. eine mehr als 10-jährige Praxis im Beratungswesen nachweisen können
2. eine von der VBV anerkannte Fachprüfung als Berater bestanden haben und nachweisen können."

Bundesgeschäftsstelle:

VBV - Vereinigung beratender Betriebs- und Volkswirte e.V.
Holstenstr. 15, 25335 Elmshorn
Tel. 04121 / 25252, Fax: 04121 / 25867

Vorstand:
1. Vorsitzender: Dipl.-Volksw. Dr. Gunter Riechey
Stellvertr. Vorsitzende: Dipl.-Volksw. Wolfram Müller, Dipl.-Betriebw. Peter Fitz

Die GoAs sind in ihrem Text urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung bedarf der ausdrücklichen Zustimmung der Verfasser. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Microverfilmungen und Einspeicherung in elektronische Medien.