

„Der Hartmann hat's gesagt“ Interview mit Gründungsberater Ingo A. Hartmann, Waiblingen

Herr Hartmann, Sie sind Gründungsberater hier in Waiblingen für den Raum Stuttgart. Wofür setzen Sie die startothek ein?

Hartmann: Wir setzen die startothek in den Beratungsbereichen Existenzgründung und Unternehmensnachfolge ein, insbesondere in der Orientierungsphase. Außerdem für die Beratung zur Organisationsentwicklung und –veränderung. Und zwar benutzen wir sie jeweils als Informationsbasis, um unseren Kunden aktuelle Rechtsinformationen geben zu können. Zusammen mit diesen Rechtsinformationen liefert die startothek dann noch eine To-do-Liste, die die Gründer oder die Unternehmer dann abarbeiten können. Also: Was ist der nächste Schritt? Das ist eine ganz tolle Sache.

Klingt etwas abstrakt. Könnten Sie mal ein Beispiel schildern?

Wir haben einen Gründer, der ist im IT-Bereich unterwegs. Er macht Netzwerkadministration und verkauft auch Hard- und Software. Er hat gegründet, und wie erwartet läuft's wirklich gut. Jetzt muss er in neue Geschäftsräume umziehen, muss Mitarbeiter anstellen und muss sich ins Handelsregister eintragen lassen. Aber wie geht das? Soll er jetzt freie Mitarbeiter oder Minijobber bis 400 Euro oder Midijobber zwischen 400 und 800 Euro einstellen? In der startothek habe ich die Möglichkeit, alle verschiedenen Optionen durchzuspielen. Dann bekommt dieser Gründer einen Ausdruck, der alle diese Optionen berücksichtigt. Und jetzt kann er auswählen, was für ihn das Beste ist. Und was muss er beachten, wenn er Leute anstellt? Wie trägt er sich ins Handelsregister ein? Was man hier zu tun hat, ist nicht selbsterklärend. Und Informationen darüber, was man jeweils zu beachten hat, sind auf anderem Wege nur mit großem Aufwand zu beschaffen.

Wie haben Sie sich denn Ihre Informationen für eine solche Beratung früher beschafft?

Hartmann: Wenn sich das Gründungsvorhaben in eine gängige Branche einordnen ließ, dann hatten wir die Informationen recht schnell zusammen. Sonst mussten wir z.B. bei Lexisnexis oder dem Haufe-Verlag oder bei der Akademischen Arbeitsgemeinschaft oder bei Kooperationspartnern, also , Rechtsanwälten oder Steuerberatern, anrufen und fragen: Mensch, wie ist das in diesem Fall? Oder direkt bei der IHK, bei den Handwerkskammern, bei Finanz- und Gewerbeämtern oder im Start-up-Büro vom Start-up-Wettbewerb. Die startothek erleichtert diese Informationsbeschaffung schon sehr.

Eine vielleicht etwas provokante Frage: Macht die startothek Sie zu einem besseren Berater?

Hartmann: Ich denke, sie ist ein Instrument, mit dem gute Berater noch besser arbeiten können, das aber gute Berater eben nicht ersetzt. Und so soll es ja auch nicht sein. Sonst könnte man dem Gründer ja direkt eine Lizenz verkaufen, und er könnte sich selber beraten.

Was ich gut finde ist, dass die Informationen aus der startothek so umfangreich sind, dass die Gründer nachfragen können. Der Berater muss sich also wirklich auf die Beratung vorbereiten. Er muss sich auf Nachfragen gefasst machen, er muss fit sein. In dem, was man als Beratungsergebnis ausgibt, muss er sich auskennen. Sonst hat er schlechte Karten. Daher kann es sogar sein, dass die startothek neue Qualitätsstandards setzt.

Das wussten Sie ja vorher vielleicht nicht so genau. Warum haben Sie sich als Unternehmensberater dafür entschieden, die startothek zu nutzen und dafür Geld auszugeben?

Hartmann: Ich bin der Meinung, dass ein solches Instrument schon lange in der Landschaft fehlt: eine Zusammenfassung von allen relevanten Rechtsbereichen, 14-tägig aktualisiert. Das Problem ist ja, dass Sie zu rechtlichen Fragen immer wieder Änderungen auf den Tisch kriegen. Ich bin immer wieder fasziniert, dass sogar die Leute, die täglich mit diesen Rechtsbereichen von Existenzgründungen zu tun haben, nicht wissen, was Stand der Dinge ist.

Und was für mich mindestens genauso wichtig ist: Ich kann mich ganz klar von unerlaubter Rechtsberatung abgrenzen, indem ich erlaubte Rechtsinformationen ausbebe. Das gibt mir Beratungssicherheit. Das heißt, ich werde nicht das Problem haben, dass mich nachher ein Rechtsanwalt anruft und sagt: Sie haben da aber mal jemanden beraten. Dann kann ich ganz klar nachweisen und auch dokumentieren, dass ich ein Informationssystem benutzt habe, hinter dem jemand steckt, der Ahnung hat. Dass ich Informationen lediglich ausgedruckt und weitergegeben habe. Ein Riesenvorteil für mich.

Klar haben wir uns die Informationen vorher auch irgendwoher gesucht. Aber dann mussten wir sie für den Einzelfall dokumentieren, und das war die eigentliche Arbeit. Wir mussten sie wirklich für den Einzelfall maßschneidern, noch mal ausschließen, dass es keine unerlaubte Rechtsberatung war. Die Rechtsinformationen sind für mich als Berater mit der startothek sehr viel einfacher geworden.

Also: Sie sind als Berater auf der sicheren Seite mit der startothek. Und können Ihren Klienten umfassende Rechtsinformationen anbieten. Gibt es aus Ihrer Sicht noch einen Nutzen für Sie und für Ihre Kunden?

Hartmann: Ganz wichtig ist natürlich, dass ich die aktuellen Rechtsänderungen innerhalb von 14 Tagen auf dem Tisch liegen habe. Das ist auch bei den Kunden schon angekommen. Es kommt ja immer wieder zu Spannungen auf den Ämtern. Und dann müssen meine Klienten Kämpfe ausfechten. Jetzt können sie sagen: Der Hartmann hat es aber gesagt. Mittlerweile ist es so, dass das ein schlagendes Argument ist. Wenn einer meiner Klienten z.B. bei einer Arbeitsagentur sagt: Der Hartmann hat's gesagt, dann ist das in der Regel auch so. Und dann sagen die bei der Arbeitsagentur: Ah ja, dann ist es gut.