

Handbuch Qualitätssicherung

Richtlinien zur Qualitätssicherung in den Beratungsleistungen der Pataka Verlag GmbH

I. Unternehmensdarstellung und Qualifikation

Im Folgenden werden Leitbild, strategische Ausrichtung des Unternehmens, Kompetenz, Weiterbildungsmaßnahmen, Arbeitsressourcen und weiteres benannt.

I.I. Leitbild

I.I.I. Angaben zum Unternehmen

Die Beratungen ausführendes Unternehmen ist die Pataka Verlag GmbH.

Geschäftssitz: Vorwerk 7, 02627 Weißenberg

Gründung: 14.03.2023

Mitarbeiterzahl: 1 Geschäftsführerin

I.I.2. Tätigkeitsfeld und Leistungsangebot

Die Pataka Verlag GmbH ist als strategisches Beratungshaus und Verlag an der Schnittstelle von Identity Branding und High-End Publishing tätig.

Wir begleiten Unternehmerinnen dabei, ihre Expertise in ästhetisch anspruchsvolle und inhaltlich tiefgründige Formate zu übersetzen. Unser Portfolio umfasst die Konzeption und Realisierung von bibliophilen Werken (Bücher, Editionen), exklusiven Sammlerstücke (Kalender, Karten) sowie digitalen Repräsentanzen (Websites), die internationalem Designstandard entsprechen.

Über das klassische Publishing hinaus bietet die Pataka Verlag GmbH eine ganzheitliche strategische Architektur, um die Sichtbarkeit unserer Klientinnen als *Thought Leader* in einem „Blue Ocean“ – abseits des herkömmlichen Wettbewerbs – nachhaltig zu etablieren. Dies umfasst folgende exklusive Editionen:

- (1) **Manifestation Blue Ocean:** umfassende Jahresberatung für strategische und inhaltliche Ausrichtung der Sichtbarkeit, inklusive Schreibbegleitung und Launch- und Marketingberatung, inklusive Produktion von Buch und Website Publikation
– 25.000 €
- (2) **Resonanz Handschrift Edition:** umfassende Jahresberatung für strategische und inhaltliche Ausrichtung der Sichtbarkeit, inklusive Schreibbegleitung und Launch- und Marketingberatung, inklusive Produktion von entweder Buch oder Website Publikation
– 18.000 €
- (3) **Strategische Führung:** umfassende Jahresberatung für strategische und inhaltliche Ausrichtung der Sichtbarkeit, inklusive Schreibbegleitung
– 12.500 €

- (4) **Produktionen von Publikationen:** reine Umsetzung und Materialisierung von Publikationen in Form von Büchern, Kalender, Karten, Websites und anderen Printprodukten
– Preis nach Umfang, individuelles Angebot nach Bedarfsanalyse
- (5) **Verlegen von Publikationen:** Vertrieb der Publikationen über Verlagsinternes Vertriebsnetzwerk inklusive Anschluss an den Buchhandel
– unentgeltlich, nur nach Passung in Verlagsportfolio
- (6) **Publishing Session:** 60-minütige Beratungsleistungen
– 166 € bzw. 276 €

Zielgruppe sind Unternehmen und Selbstständige, die ihre Sichtbarkeit langfristig, ästhetisch und hochwertig in die Welt tragen möchten. Zielbranche sind wiederum Berater, Coaches, Gesundheitsexperten, Intellektuelle und KMUs aus dem Dienstleistungssektor.

I.I.3. Grundsätze der Beratertätigkeit

Folgende Grundsätze liegen der Beratertätigkeit durch Stefanie Alsen, Geschäftsführende Gesellschafterin der Pataka Verlag GmbH, zugrunde.

(1) Objektivität und Unabhängigkeit (Ehrlichkeit)

Meine Beratung erfolgt stets unvoreingenommen und unabhängig von Drittinteressen. Ich verpflichte mich zur objektiven Analyse der wirtschaftlichen und strategischen Situation meiner Klientinnen. Empfehlungen werden ausschließlich auf Basis der individuellen betriebswirtschaftlichen Notwendigkeit und der langfristigen Marktfähigkeit (Legacy) ausgesprochen.

(2) Vertraulichkeit und Verschwiegenheit

Als Mentorin und Verlegerin genießt der Schutz von geistigem Eigentum und sensiblen Unternehmensdaten oberste Priorität. Alle im Rahmen der Beratung erlangten Informationen werden absolut vertraulich behandelt und Dritten nicht zugänglich gemacht. Diese Verschwiegenheit gilt zeitlich unbegrenzt über das Beratungsverhältnis hinaus.

(3) Qualitätssicherung durch systematische Evaluation

Die Qualität der Beratung wird durch einen strukturierten Prozess gesichert. Dies beinhaltet monatliche Status-Calls sowie schriftliche Feedback-Zyklen (Review-Verfahren), um den Fortschritt der Beratung messbar zu machen und die Erreichung der gesetzten Unternehmensziele (Sichtbarkeit und Positionierung) sicherzustellen.

(4) Seriöse und transparente Preisbildung

Die Honorargestaltung ist transparent, nachvollziehbar und orientiert sich an der Komplexität sowie dem strategischen Wert der Beratungsleistung. Alle Kosten werden vor Beginn der Zusammenarbeit offen kommuniziert; es entstehen keine versteckten Gebühren.

(5) Ethisch verantwortungsvolle Kommunikation und Werbung

Meine Akquise basiert auf wahrheitsgemäßen Angaben zu meiner Qualifikation und Erfahrung (17 Jahre journalistische Expertise). Ich distanzieren mich von irreführenden Heilversprechen

oder unlauteren Werbemethoden. Die Kommunikation spiegelt den seriösen Charakter einer fundierten Unternehmensberatung wider.

(6) Ordnungsgemäße Geschäftsführung und Dokumentation

Ich verpflichte mich zur ordnungsgemäßen Dokumentation aller Beratungsschritte gemäß den BAFA-Richtlinien. Dies umfasst die Erstellung detaillierter Beratungsberichte, die den inhaltlichen Verlauf und die betriebswirtschaftlichen Handlungsempfehlungen nachvollziehbar darlegen.

I.2. Fachliche Kompetenz

I.2.1. Berufliche Qualifikation der angestellten Beraterinnen und Berater

Folgende berufliche Qualifikation bringt Stefanie Alsen, Geschäftsführende Gesellschafterin der Pataka Verlag GmbH, in die Beratertätigkeit ein.

(1) Akademisches Fundament & Analytische Kompetenz

Studienabschlüsse: Master of Arts in Politikwissenschaft (Georg-August-Universität Göttingen) sowie Bachelor of Arts in Kommunikationswissenschaft und Soziologie (TU Dresden).

Wissenschaftliche Expertise: Langjährige Tätigkeit in renommierten Forschungseinrichtungen, darunter das Max-Planck-Institut zur Erforschung multireligiöser und multiethnischer Gesellschaften in Göttingen sowie das GIGA German Institute of Global and Area Studies in Hamburg. Diese Stationen belegen die Fähigkeit zur tiefgreifenden Struktur-Analyse, methodischen Vorgehensweise und der Aufbereitung komplexer Daten für strategische Entscheidungen.

(2) Strategische Kommunikation & Redaktionelle Meisterschaft

17 Jahre Medienexpertise: Langjährige Karriere als Journalistin und Redakteurin (u. a. *Märkisches Medienhaus, Hamburger Abendblatt, Dresdner Neueste Nachrichten*).

Marktpositionierung & Zielgruppenstrategie: Nachgewiesene Kompetenz in der Recherche komplexer Sachverhalte sowie deren strategischer Platzierung in unterschiedlichen Medienformaten. Dies umfasst die Konzeption, qualitative Umsetzung und Publikation von Inhalten unter Berücksichtigung spezifischer Marktanforderungen – eine direkte Vorstufe zur Thought-Leadership-Beratung.

Management-Erfahrung: Erfahrung als Projektmanagerin in einer Marketingagentur sowie als freiberufliche Mediaberaterin mit Fokus auf Projektsteuerung, Ressourcenplanung und strategische Marktplatzierung.

(3) Beratungserfahrung & Unternehmerische Führung

Unternehmerische Verantwortung: Geschäftsführende Gesellschafterin der Pataka Verlag GmbH. Die Position umfasst die alleinige strategische Leitung, Finanzplanung und operative Exzellenz des Unternehmens.

Beratungs-Erfolgsbilanz (Mentoring): Umfassende Erfahrung in der strategischen Begleitung von Unternehmerinnen beim Aufbau ihrer Markt-Autorität durch

Publikationen und digitale Plattformen. Erfolgreiche Projektabschlüsse und Klienten-Testimonials bestätigen die Wirksamkeit der angewandten Beratungsmethodik zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

Qualitätssicherung: Zur Sicherstellung höchster Beratungsstandards werden die internen Geschäftsprozesse aktuell durch ein professionelles externes Business-Coaching begleitet. Dies garantiert die Integration moderner Management-Standards in die eigene Beratungspraxis.

I.2.2. Tätigkeitsfeld der Beraterin

Folgendes Schwerpunkte liegen dem Tätigkeitsfeld der Beraterin zugrunde.

(1) **Schwerpunkt: Strategische Unternehmensberatung & Marktpositionierung.**

Das Tätigkeitsfeld umfasst die ganzheitliche strategische Beratung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Der Fokus liegt auf der Etablierung einer messbaren Markt-Autorität (Thought Leadership) durch eine fundierte Kommunikations- und Positionierungsstrategie. Die Beraterin fungiert hierbei als „Strategische Architektin“, die abstrakte Unternehmenswerte in tragfähige Marktstrukturen überführt.

(2) **Inhalte: Identitätsaufbau & Multimediale Präsenz.**

Die Beratung beinhaltet die konzeptionelle und inhaltliche Begleitung beim Aufbau einer unverwechselbaren Unternehmensidentität. Dies geschieht durch:

Publikationsstrategien: Konzeption und Begleitung von Buchprojekten als Instrument der Expertenpositionierung.

Digitale Architektur: Strategische Planung und Aufbau einer hochwertigen digitalen Präsenz (Website), die Kompetenz und Sinnhaftigkeit des Unternehmens visuell und inhaltlich transportiert.

High-End Branding: Entwicklung einer Markenidentität, die aktuelle Marktstandards (Modern Wording) erfüllt und die spezifischen Kompetenzen der Klientin präzise herausarbeitet.

(3) **Methodik: Optimierung von Kommunikations- und Vertriebsprozessen.**

Die Beratung folgt einem strukturierten Prozess zur Festigung der Marktposition durch:

Customer Journey Design: Entwicklung und Etablierung hocheffizienter Kundenreisen, die den Übergang von der Erstaufmerksamkeit (z. B. durch ein Buch) bis hin zum Verkaufsabschluss systematisch steuern.

Sales-Prozess-Optimierung: Unterstützung bei der Gestaltung von hochwertigen Verkaufsprozessen, die auf psychologischer Resonanz und authentischer Kommunikation basieren.

Strukturierte Kommunikationsflüsse: Implementierung von Prozessen, die eine konsistente und wertige Außenwahrnehmung des Unternehmens sicherstellen und somit die Akquise-Effizienz nachhaltig steigern.

I.2.3. Erfahrung im Beratungsbereich – Referenzen

Die Beratungstätigkeit der Pataka Verlag GmbH basiert auf einem methodischen Ansatz zur Stärkung der Marktpräsenz von Expertinnen und KMU. Die folgenden Referenzprojekte belegen die Wirksamkeit der strategischen Begleitung:

(1) Strategische Autoritätspositionierung & Publikationsmanagement

Projekt: 3-monatige Intensivbegleitung einer Fachexpertin für Mobbingprävention (Österreich).

Beratungsleistung: Strategische Architektur zur Etablierung als Markt-Autorität durch ein Fachbuchprojekt. Beratung zur hochwertigen visuellen Positionierung und inhaltlichen Schärfung der Expertise. Entwicklung einer länderübergreifenden (DACH-Region) Marketing- und Launchstrategie, inklusive der strategischen Einbindung von Key-Opinion-Leadern (Influencern) zur Reichweitensteigerung.

Ergebnis: Aufbau einer messbaren Experten-Legacy und Vorbereitung des Markteintritts zur internationalen Fachmesse. Deutliche Steigerung der Marktsichtbarkeit und professionelle Differenzierung im Wettbewerbsumfeld.

(2) Optimierung der digitalen Marktpräsenz & Conversion-Strategie

Projekt: Strategische Neuausrichtung der Webpräsenz für ein mittelständisches Steuerbüro.

Beratungsleistung: Analyse und Neukonzeption der digitalen Identität. Zielgruppenspezifische Ausrichtung der Kommunikation zur Gewinnung von Premium-Mandaten. Implementierung einer strukturierten **Customer Journey**, um den Akquise-Prozess zu automatisieren und die Abschlussquote durch gezielte Nutzerführung zu erhöhen.

Ergebnis: Modernisierung der Markenwahrnehmung und Effizienzsteigerung im digitalen Vertriebsprozess. Die Wettbewerbsfähigkeit des KMU wurde durch eine klare, kompetenzbasierte Positionierung nachhaltig gefestigt.

(3) Innovations- & Storytelling-Beratung (Pilotprojekt)

Projekt: Prozessbegleitung eines inklusiven Publikationsprojektes für eine pädagogische Einrichtung.

Beratungsleistung: Strategische Konzeptionierung und Positionierung eines Fach- und Kinderbuches. Moderation und Leitung von Workshop-Einheiten (Schreibberatung und Storytelling) zur Integration interner Stakeholder in den Erstellungsprozess. Beratung der Fachkräfte zur pädagogischen Positionierung und Begleitung des gesamten Publishing-Workflows.

Ergebnis: Erfolgreicher Launch und länderübergreifende Sichtbarkeit durch strategische Vorwort-Kooperationen (Schweiz). Das Projekt diente als Validierung der methodischen Begleitung komplexer Erstellungsprozesse von der Idee bis zur Marktreife.

(4) Strategische Marktpositionierung für spezialisierten Agrarbetrieb

Projekt: Digitale Identitätsarchitektur für ein landwirtschaftliches Unternehmen (Zebuzucht).

Beratungsleistung: Erarbeitung einer exklusiven Positionierungsstrategie für eine Nischenzucht. Fokus auf die Kommunikation von Qualität, Nachhaltigkeit und dem „Blue Ocean“ der spezialisierten Landwirtschaft. Aufbau einer wertigen Website, die die Besonderheit der Rasse und die Professionalität des Betriebs visuell und inhaltlich transportiert.

Ergebnis: Erfolgreicher digitaler Launch und signifikante Steigerung der überregionalen Anfragen durch eine gezielte Kundenansprache.

(5) Kommunikationsstrategie für eine gemeinnützige Bildungsorganisation

Projekt: Neuausrichtung der Webpräsenz eines Vereins für pädagogische Schulbegleitung.

Beratungsleistung: Strategische Beratung zur Strukturierung komplexer pädagogischer Inhalte für Schulen und Träger. Entwicklung einer klaren Botschaft, die Sinnhaftigkeit und fachliche Expertise vereint. Begleitung des Storytellings, um die gesellschaftliche Wirkung (Social Impact) des Vereins sichtbar zu machen.

Ergebnis: Professionelle Webpräsenz, die als zentrales Informations- und Akquise-Tool für Bildungseinrichtungen fungiert und die Sichtbarkeit des Vereins im öffentlichen Sektor massiv gestärkt hat.

I.2.4. Qualitätssicherung & Belegbarkeit

Dokumentation: Die Beratungsergebnisse werden durch Projektdokumentationen und die physischen bzw. digitalen Resultate (Buchveröffentlichungen/Websites) belegt.

Netzwerk: Die Umsetzung erfolgt unter meiner strategischen Leitung in Zusammenarbeit mit meinem qualifizierten Pool an Designerinnen und Fachkräften, um eine konsistente High-End-Qualität sicherzustellen.

Testimonials: Es liegen schriftliche Referenzen und Bestätigungen der Klientinnen vor, die die Wirksamkeit der methodischen Begleitung und die fachliche Exzellenz der Beraterin (17 Jahre Medienexpertise) attestieren.

Methodik-Transfer: Die Erfahrungen aus abgeschlossenen Projekten fließen kontinuierlich in die Optimierung der eigenen Beratungsstandards ein, unterstützt durch das laufende externe Business-Coaching der Geschäftsführung.

I.2.5. Aktuelle Beratungsmandate & Projektliste (Stand: Februar 2026)

Die Pataka Verlag GmbH betreut derzeit vier aktive Mandate, die die Bandbreite der strategischen Architektur von der Existenzgründung bis zur Marktfestigung etablierter Unternehmen abdecken:

(1) Langzeit-Mentoring: Strategisches Vermächtnis & Business-Expansion

Klientin: Etablierte Unternehmerin.

Beratungsfokus: Sicherung der unternehmerischen Legacy durch eine fundierte Publikationsstrategie. Transfer von Erfahrungswissen in eine reproduzierbare Markenidentität zur Festigung der Marktposition und langfristigen Kundenbindung.

Status: Laufende strategische Begleitung der Inhaltsstruktur und Marken-Positionierung.

(2) Langzeit-Mentoring: Markteintrittsstrategie & Gründungscoaching

Klientin: Angehende Unternehmerin (Gründungsphase aus der Anstellung).

Beratungsfokus: Strategische Konzeption eines Fachbuches als Instrument zur Markteinführung (Expert-Prelaunch). Beratung zur länderübergreifenden Reichweitensteigerung durch gezieltes Networking und strategische Vorwort-Kooperationen. Planung der Sichtbarkeit im Kontext internationaler Fachmessen.

Status: Intensivbegleitung der Gründungsphase und des strategischen Marketings.

(3) Intensiv-Mentoring (Pilotprojekt): Experten-Positionierung für Soloselbstständige

Klientin: Selbstständige Expertin.

Beratungsfokus: Methodische Strukturierung vorhandener Expertise zur Erstellung eines Fachmedien-Projektes. Ziel ist die Schärfung des Alleinstellungsmerkmals (USP) zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit im Dienstleistungssektor.

Status: Validierung der Positionierungsstrategie und inhaltliche Veredelung.

(4) Intensiv-Mentoring (Pilotprojekt): Geschäftsmodellentwicklung & Publishing

Klientin: Angehende Gründerin.

Beratungsfokus: Begleitung bei der Konzeption eines Expertenbuches als Fundament für die geplante Selbstständigkeit. Beratung zur Verzahnung von Fachwissen mit einer marktfähigen Dienstleistungsstruktur.

Status: Strategische Entwurfsphase und Aufbau der Markenarchitektur.

(5) Strategische Neupositionierung & Digitale Architektur (Gründungsphase)

Klientin: Angehende Unternehmerin im Gesundheitssektor.

Beratungsfokus: Ganzheitliche Konzeption der Markteintrittsstrategie. Aufbau einer digitalen Präsenz, die fachliche Tiefe mit einer heilenden Ästhetik verbindet. Entwicklung einer vertrauensbasierten **Customer Journey**, um Patienten und Klienten im sensiblen Gesundheitsbereich sicher von der Erstinformation zum Beratungsabschluss zu führen.

Status: Laufende strategische Begleitung der Markenidentität und digitalen Umsetzung.

I.2.6. Darlegung des Personalbeschaffungsprozesses & Netzwerkmanagement

Aktueller Status & Strategische Ausrichtung: Die Beratungsleistungen der **Pataka Verlag GmbH** werden aktuell primär durch die geschäftsführende Gesellschafterin erbracht. Dies sichert im High-End-Mentoring die höchste strategische Tiefe und eine kontinuierliche Qualitätssicherung auf Partnerebene. Um eine ganzheitliche Projektbegleitung zu

gewährleisten, verfügt das Unternehmen über ein etabliertes und kontinuierlich wachsendes Netzwerk an hochqualifizierten Fachexperten.

Struktur des Experten-Pools: Zur operativen Realisierung der strategischen Konzepte (Buchproduktion und digitale Präsenz) arbeitet die Pataka Verlag GmbH mit einem festen Pool aus freien, spezialisierten Fachkräften zusammen. Aktuell umfasst dieser Kernverbund:

- Eine spezialisierte Webdesignerin für strategische Online-Architektur.
- Zwei erfahrene Mediendesignerinnen für hochwertige Buch- und Grafikproduktionen.
- Ein wachsendes Netzwerk aus Business-Fotografen und Grafik-Spezialisten.

Qualitätsgesicherter Auswahl- und Beschaffungsprozess: Bei der Auswahl und Einbindung externer Partner folgt das Unternehmen einem mehrstufigen Qualitätssicherungsprozess:

1. **Fachliche Prüfung:** Nachweis einschlägiger Referenzen im High-End-Sektor und Prüfung der handwerklichen Exzellenz (Portfolio-Check).
2. **Strategische Passung:** Sicherstellung, dass die Arbeitsweise der Partner den hohen Ansprüchen an „Tiefe und Sinn“ sowie dem modernen Marketing-Wording der Pataka Verlag GmbH entspricht.
3. **Onboarding & Workflow-Integration:** Neue Netzwerkpartner durchlaufen eine Pilotphase, um die nahtlose Integration in die strukturierten Kommunikations- und Übergabeprozesse der Beraterin sicherzustellen.

Zukunftsvision & Skalierung: Die strategische Ausrichtung sieht vor, die operative Umsetzung zunehmend in dieses bewährte Netzwerk auszulagern. Dies ermöglicht es der Beraterin, den Fokus exklusiv auf das hochwertige strategische Mentoring und die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Klientinnen zu legen, während die technische und gestalterische Umsetzung durch spezialisierte Experten auf internationalem Niveau erfolgt.

I.3. Weiterbildung & Qualitätssicherung der Pataka Verlag GmbH

I.3.1. Angebote zur zielgruppenspezifischen Weiterbildung

Die Weiterbildung ist darauf ausgerichtet, die Wettbewerbsfähigkeit von KMU durch rechtlich sichere und strategisch hochwertige Beratung zu stärken.

Fokus: Strategische Unternehmensführung, High-End Branding sowie die rechtlichen Rahmenbedingungen für digitale Geschäftsmodelle und Publikationen.

Netzwerk-Transfer: Aktive Mitgliedschaft im Verband die Wirtschaftsfrauen e.V. Dieser Austausch mit anderen Unternehmerinnen dient der Identifikation aktueller Marktbedürfnisse und dem Transfer von Best-Practices in der KMU-Beratung.

I.3.2. Maßnahmen und Umfang der Weiterbildung

Laufende Fachberatung: Zweijährige Mitgliedschaft im „Legal Secrets Club“ (Rechtsanwältin Sabrina Keese-Haufs). Dies beinhaltet regelmäßige Deep Dives und Fach-Calls zu aktuellen wirtschaftsrechtlichen Themen (DSGVO, Vertragsrecht, Urheberrecht, Marketingrecht).

Regionale Wirtschaftstagungen: Teilnahme an IHK Wirtschaftstagungen, um über regionale Wirtschaftsentwicklungen, Förderprogramme und regulatorische Änderungen informiert zu bleiben.

I.3.3. Nachweise zur Weiterbildung

Zertifikate und Teilnahmebestätigungen der besuchten IHK-Veranstaltungen.

Mitgliedsbescheinigungen (die wirtschaftsfrauen e.V., Legal Secrets Club).

Belege über das laufende externe Business-Mentoring zur Optimierung der Beratungsprozesse.

I.3.4. Zugang zu modernen Medien zur individuellen Weiterbildung

Rechtsdatenbanken & Fach-Calls: Exklusiver Zugang zu juristischen Archiven und Experten-Calls im Rahmen der rechtlichen Fachfortbildung.

Digitale Ressourcen: Nutzung von Fachportalen der IHK und des DJV (Deutscher Journalisten-Verband) zur Analyse von Medientrends und rechtlichen Rahmenbedingungen für Verlage.

I.3.5. Umgang mit Veränderungen in der Rechtslage

Die Beraterin stellt durch ein proaktives Monitoring sicher, dass gesetzliche Änderungen unmittelbar in die Beratungspraxis einfließen:

Rechtssicherheit: Durch die zweijährige, engmaschige Begleitung im Bereich Wirtschaftsrecht (Legal Secrets Club) wird gewährleistet, dass die strategischen Konzepte (Webseiten-Architektur, Customer Journeys, Impressumspflichten) stets der aktuellen Rechtsprechung entsprechen.

Multiplikation: Wesentliche Änderungen der Rechtslage werden als Handlungsempfehlungen direkt an die Mandantinnen im Rahmen des Mentorings weitergegeben, um deren Haftungsrisiken zu minimieren.

I.4. Personelle und betriebliche Kapazitäten

I.4.1. Personelle Kapazitäten, zeitliche Verfügbarkeit und Erreichbarkeit

Zeitkontingente: Die Beratungstätigkeit wird durch die geschäftsführende Gesellschafterin mit einem festen wöchentlichen Kontingent von ca. 30–35 Stunden sichergestellt. Um die exklusive Qualität des strategischen Mentorings und die notwendige Tiefe der monatlichen Textfeedbacks zu garantieren, ist die Anzahl der zeitgleich betreuten Mandate strikt limitiert.

Digitale Erreichbarkeit: Die Kommunikation erfolgt über eine strukturierte digitale Infrastruktur. Werktags wird eine Reaktionszeit von 24 bis 48 Stunden gewährleistet. Feste monatliche Strategie-Calls und Feedback-Intervalle sind fester Bestandteil der Prozessarchitektur.

Automatisierte Terminplanung: Für die Buchung von Einzelberatungen (Sessions) ist ein spezialisiertes Terminplanungs-Plugin direkt an das WordPress/WooCommerce-System

angebunden. Dies ermöglicht Mandantinnen eine synchrone Terminfindung und sichert eine lückenlose Dokumentation der Beratungszeiten.

I.4.2. Ausstattung (Inventar, Räumlichkeiten, Zugang zu Medien)

Räumlichkeiten & Infrastruktur: Das Unternehmen verfügt über einen festen Bürositz der Pataka Verlag GmbH für Analyse- und Redaktionsarbeiten, ausgestattet mit moderner Hardware und Hochgeschwindigkeits-Internet.

E-Commerce & Logistik: Der Vertrieb physischer Publikationen (Bücher, Kalender) sowie digitaler Beratungsleistungen erfolgt über ein integriertes WordPress/WooCommerce-System (rechtssicher optimiert durch Germanized). Die Anbindung an Billbee sichert die automatisierte, revisionssichere Rechnungslegung und Warenwirtschaft; die Finanzbuchhaltung wird über DATEV gesteuert.

Software-Suite: Einsatz der Adobe Creative Cloud (InDesign, Photoshop, Stock) für visuelle Strategien sowie Microsoft 365 für die betriebliche Organisation und Outlook-Terminplanung. Videokonsultationen werden über gesicherte Zoom-Pro-Instanzen durchgeführt.

Datensicherheit & Medienzugang: Die Datenspeicherung erfolgt DSGVO-konform in der Microsoft EU Data Boundary (Serverstandort EU) mit redundanter, physischer Sicherung auf externen Medien. Der Zugang zu Fachmedien und juristischer Recherche ist durch die Mitgliedschaft im Legal Secrets Club (Wirtschaftsrecht) sowie über das IHK-Portal sichergestellt.

I.4.3. Zusammenarbeit mit Kolleginnen/Kollegen, Behörden und Banken oder Arbeit in Netzwerken

Strategisches Experten-Netzwerk: Zur operativen Umsetzung der strategischen Konzepte (Webdesign, Fotografie, Grafik) besteht eine erprobte Zusammenarbeit mit einem Pool aus qualifizierten freien Fachkräften. Dies ermöglicht der Beraterin die volle Konzentration auf das hochwertige strategische Mentoring.

Institutionelle & Fachliche Vernetzung: Aktive Mitgliedschaft im Verband die Wirtschaftsfrauen e.V. sowie regelmäßige Teilnahme an IHK Wirtschaftstagen zum branchenübergreifenden Wissenstransfer. Die Beraterin ist zudem im Legal Secrets Club vernetzt, um aktuelle rechtliche Entwicklungen (z. B. Urheber- und Medienrecht) unmittelbar in die Beratung einfließen zu lassen.

Behörden & Banken: Professionelle Zusammenarbeit mit der Hausbank zur Unternehmensfinanzierung sowie proaktive Ausrichtung der Beratungsdokumentation an den Richtlinien öffentlicher Fördergeber wie dem BAFA.

2. Leistungserbringung und Kundenakquise

Im Folgenden werden Erfordernisse und Erwartungen der Kunden bzw. Ermittlung des Beratungsbedarfs, sowie die Abbildung und ausführliche Beschreibung des einzelnen

Beratungsablaufs von der Anwerbung der Kundinnen und Kunden bis zum Abschluss der Beratung dargestellt.

2.1. Akquise und Werbung

2.1.1. Anwerbung von Kundinnen

Die Anwerbung erfolgt über die digitale Präsenz der Pataka Verlag GmbH (Website, Social Media) sowie durch gezieltes Content-Marketing, das die journalistische Expertise der Beraterin unterstreicht. Die Werbung ist ethisch vertretbar, wahrheitsgemäß und verzichtet auf irreführende Erfolgsversprechen.

2.1.2. Strategische Kooperationen und Akquise-Formate

Zur gezielten Ansprache der Kernzielgruppe (Unternehmerinnen) nutzt die Pataka Verlag GmbH innovative und exklusive Akquise-Formate, die den hohen Anspruch an eine ganzheitliche Positionierung widerspiegeln.

Interdisziplinäre Kooperation: Es besteht eine strategische Zusammenarbeit mit einer Expertin für Coaching und emotionale Stabilität. Ziel dieser Kooperation ist es, die psychologische Komponente der Unternehmerpersönlichkeit (Resilienz, Mindset) mit der strategischen Markensichtbarkeit (Identity Branding) zu verknüpfen. Diese Synergie ermöglicht eine fundierte Vorbereitung der Klientinnen auf die Herausforderungen einer Marktführerschaft.

Exklusive Akquise-Events (z. B. Wellness-Wochenende): Die Pataka Verlag GmbH veranstaltet spezifische Networking- und Impuls-Events. Diese dienen primär:

- Der persönlichen Bedarfsermittlung und Erstberatung zu Marketing- und Positionierungsfragen in einem geschützten Rahmen.
- Der Qualifizierung von Neukundinnen für das 12-monatige Mentoring-Programm.
- Der Vermittlung von ersten betriebswirtschaftlichen Impulsen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

Abgrenzung der Leistungen: Sämtliche Kosten für die Teilnahme an solchen Events (z. B. für Unterkunft, Verpflegung oder Wellness-Leistungen) sowie die Leistungen der Kooperationspartnerin sind ausdrücklich kein Bestandteil einer BAFA-geförderten Beratung. Die Events dienen ausschließlich der Anbahnung des Beratungsverhältnisses. Eine förderfähige Beratung beginnt erst nach einer separaten Auftragserteilung und strikter inhaltlicher Trennung von den Akquise-Aktivitäten gemäß den geltenden Richtlinien.

2.2. Bedarfsermittlung & kostenloses Vorgespräch

Jeder Zusammenarbeit geht ein 60-minütiges, kostenloses Erstgespräch (Discovery Call) voraus.

Inhalt: Tiefenanalyse der aktuellen Marktpräsenz, Identifikation von Wachstumshemmnissen und erste Skizzierung der strategischen Architektur (Buch/Website).

Ziel: Verbindliche Ermittlung des Beratungsbedarfs und Prüfung der Passfähigkeit für das 12-monatige Mentoring.

2.3. Auftragsbesprechung & Vertrag

Nach dem Vorgespräch wird ein individuelles Angebot erstellt, das die Reichweite und Tiefe der Beratung (z. B. 12-monatiges Mentoring) festlegt.

Vertragsinhalte: Detaillierte Leistungsbeschreibung, Honorarvereinbarung (reine Beratungskosten vs. optionale Umsetzung), Rücktrittsrechte gemäß gesetzlicher Bestimmungen sowie Verschwiegenheitsklauseln.

Finanzplanung: Erstellung eines Zeit- und Kostenplans, der den Eigenanteil der Mandantin und die Fördermöglichkeiten transparent ausweist.

2.4. Durchführung des Beratungsablaufs

2.4.1. Festlegung der Reichweite und Tiefe

Die Beratung ist als hochintensive Begleitung konzipiert und umfasst:

1 Onboarding-Call: Konstituierende Sitzung zur Zieldefinition und Bereitstellung der Arbeitsgrundlagen.

12 Strategie-Calls: Monatliche 1:1 Sessions zur schrittweisen Umsetzung der Positionierung und Customer Journey.

Monatliches Experten-Feedback: Einmal monatlich erfolgt eine tiefgreifende Analyse und Veredelung des eingereichten Wordings (Manuskripte, Website-Texte, Sales-Copy).

1 Abschluss-Call: Überprüfung der Erreichung der im Onboarding festgelegten Meilensteine, Einholung von Feedback zur Optimierung des Mentorings und öffentlich verwendbaren Testimonials.

2.4.2. Durchführung & Kommunikationsfluss

Einreichung: Die Texte und Konzepte werden von der Mandantin per E-Mail eingereicht, um eine lückenlose Dokumentation des Fortschritts sicherzustellen.

Bearbeitungszeit: Zur Gewährleistung der architektonischen Präzision und Tiefe beträgt die Bearbeitungszeit für das Feedback zwei Wochen. Dies ermöglicht der Beraterin eine konzentrierte Analyse abseits des Tagesgeschäfts (Deep Work).

Unterlagen: Die Mandantin stellt alle für die Strategie relevanten Daten (Bilanzen, Marketing-Historie, Roh-Manuskripte) digital zur Verfügung.

2.5. Dokumentation, Besprechung der Ergebnisse & Feedback

Laufende Dokumentation: Jede Sitzung wird protokolliert. Die Beraterin erstellt einen abschließenden Beratungsbericht gemäß den BAFA-Richtlinien.

Ergebnisbesprechung: Im letzten Call werden die erreichten Meilensteine (z. B. fertiges Buchkonzept, neue Web-Strategie) evaluiert und die künftige Marktfestigung besprochen.

Feedback: Systematische Einholung eines Kundenfeedbacks zur kontinuierlichen Qualitätssicherung der Beratungsprozesse.

2.6. Nachbetreuung & gesellschaftspolitische Orientierung

Nachbetreuung: Im Rahmen einer langfristigen Kundenbindung werden Folgetermine zur Erfolgskontrolle angeboten.

Gesellschaftspolitische Kontext: Die Beratung berücksichtigt aktuelle Entwicklungen wie Digitalisierung, nachhaltiges Wirtschaften und die Förderung weiblicher Thought Leadership. Die Pataka Verlag GmbH orientiert sich an Werten der Vielfalt und der ethischen Unternehmensführung.

3. Qualitätssicherungssystem der Pataka Verlag GmbH

3.1. Festlegung von Qualitätszielen und Ressourcen

Qualitätsziele: Primäres Ziel ist die messbare Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Mandantinnen durch eine rechtssichere, strategisch fundierte Marktpositionierung. Die Fehlerquote in der Dokumentation soll bei 0 % liegen; die Kundenzufriedenheit wird durch eine 100-prozentige Zielerreichung der im Onboarding definierten Meilensteine definiert.

Verantwortlichkeiten: Die strategische Leitung und finale Qualitätssicherung obliegen ausschließlich der geschäftsführenden Gesellschafterin.

Ressourcen: Bereitstellung modernster IT-Infrastruktur (Adobe Cloud, DATEV, Billbee) sowie kontinuierliche rechtliche Absicherung durch den Legal Secrets Club.

Berateranforderungen: Mindestanforderung ist ein Master-Abschluss sowie eine mindestens 15-jährige Expertise in der strategischen Kommunikation/Journalismus.

3.2. Erfolgskontrolle und Evaluation

Soll-Ist-Abgleich: Nach Abschluss der Beratung erfolgt ein systematischer Abgleich zwischen dem im Onboarding-Call erstellten Strategieplan und dem erreichten Beratungsergebnis (z. B. finales Buchkonzept, gelaunchte Web-Architektur).

Feedback-System: Einsatz standardisierter digitaler Feedbackbögen nach Abschluss des Mentorings. Zudem findet eine strukturierte Nachbesprechung statt, um den langfristigen Beratungserfolg zu validieren.

Beschwerdemanagement: Einrichtung einer direkten Eskalationsinstanz über die Geschäftsführung. Eingehende Rückmeldungen per E-Mail werden innerhalb von 48 Stunden bearbeitet und dokumentiert.

Prozessanalyse:

- *Optimale Prozesse:* Die zweiwöchige Deep-Work-Phase für Textfeedbacks hat sich als Garant für höchste inhaltliche Qualität erwiesen.
- *Fehlervermeidung:* Systematischer Einsatz von Checklisten für die BAFA-konforme Dokumentation, um administrative Fehlerquellen (Ursachenvermeidung) bereits im Vorfeld auszuschließen.

3.3. Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)

Maßnahmenplanung: Quartalsweise Überprüfung der Beratungsmethodik anhand der gesammelten Feedbackdaten. Ableitung von Optimierungen für die „Customer Journey“-Modelle der Mandantinnen.

Daten- & Informationssicherung: Führung digitaler Protokolle für jeden Strategie-Call. Die nachhaltige Sicherung erfolgt DSGVO-konform in der Microsoft EU Data Boundary sowie redundant auf externen Medien.

Anpassung der Prozesse: Neue Erkenntnisse aus der rechtlichen Weiterbildung (Legal Secrets Club) oder dem eigenen Business-Mentoring werden unmittelbar in den Standard-Beratungsablauf integriert.

Mitarbeiterbeitrag: Da die operative Umsetzung (Grafik/Web) durch externe Partner erfolgt, werden diese durch regelmäßige Briefings und Qualitäts-Audits aktiv in den Verbesserungsprozess der Pataka Verlag GmbH einbezogen.