



PRAXISHILFE: Berater finden

Wie und wo finden Sie eine geeignete Beraterin oder einen geeigneten Berater? Wir haben Ihnen einige Tipps zur Berater-Auswahl zusammengestellt.

Inhalte und Ziele klären

Beratung ist eine Dienstleistung, die Ihren bzw. den betrieblichen Wünschen und Anforderungen gerecht werden muss. Überlegen Sie im Vorfeld, für welche Themen bzw. welches Thema Sie eine Beratung in Anspruch nehmen wollen und welches Ziel Sie mit der Beratung erreichen möchten. Von welchem Zeitraum und Beratungsumfang gehen Sie aus? Welches Budget steht Ihnen für die Beratungsleistung zur Verfügung?

Beratung suchen

Die Bezeichnungen Unternehmens-, Betriebs-, Wirtschaftsberater oder Consultant sind nicht gesetzlich geschützt. Jeder kann sich ohne Nachweis seiner Qualifikation so nennen. Dies hat in der Praxis dazu geführt, dass sich in Deutschland einige tausend Personen als Beraterinnen oder Berater bezeichnen.

Lassen Sie sich gute Berater empfehlen. Fragen Sie dafür befreundete Unternehmerinnen und Unternehmer, Ihre Kammer, Ihren Berufs- oder Branchenverband nach geeigneten Beraterkontakten. Suchen Sie auch im Internet in den Datenbanken der Beraterverbände nach fachlich geeigneten Beraterinnen oder Beratern in Ihrer Nähe.

Berater Ihres Vertrauens kennenlernen

Gehen Sie bei der Suche und Auswahl eines Beraters genauso gründlich vor, wie bei der Akquise von Kunden oder der Suche nach Lieferanten. Sprechen Sie mit mindestens zwei Beratern und lassen Sie sich schriftliche Angebote vorlegen. Vereinbaren Sie ein unverbindliches Treffen, um sich kennenzulernen. Dieses Vorgespräch sollte kostenfrei

sein. Nehmen Sie sich Zeit für das Gespräch und führen Sie es nicht „zwischen Tür und Angel“. Achten Sie darauf, dass Ihnen der Berater Ihre Fragen tatsächlich beantwortet und auch komplizierte rechtliche oder wirtschaftliche Zusammenhänge verständlich erläutern kann. Vor allem dann, wenn die Beratung für einen längeren Zeitraum vorgesehen ist, muss die „Chemie“ zwischen Ihnen und Ihrem Berater stimmen. Gegenseitige Sympathie und Vertrauen sind genauso wichtig wie fachliche Kompetenz.

Berater-Kompetenzen checken

Stellen Sie fest, ob die Beraterin bzw. der Berater Erfahrungen mit Unternehmen Ihrer Branche und Größe hat. Bitten Sie um Referenzen und überprüfen Sie diese. Fragen Sie bei Beratungsgesellschaften unbedingt nach, wer die Beratung durchführen wird. Stellen Sie sicher, dass Ihr erster Gesprächspartner auch derjenige ist, der die Beratung später durchführen wird. Wenn nicht: Lassen Sie sich die Person vorstellen, die Sie bzw. Ihr Unternehmen betreuen wird.

Beratungsablauf festlegen

Fragen Sie nach dem genauen Vorgehen. Werden eine individuelle Ist-Analyse erstellt und maßgeschneiderte Lösungen angeboten? Oder ist das Konzept aus „der Schublade“? Seien Sie sehr kritisch, wenn unterschiedliche Personen die Analyse und die eigentliche Beratung durchführen sollen. In manchen Fällen wird zunächst eine „preiswerte“ Analyse angeboten, die nur dem Ziel dient, Ihnen anschließend „teure“ Beratungsleistungen zu verkaufen.

Honorar und Inhalte klären

Beratungshonorare variieren je nach Qualifikation, Know-how oder Problemlösungskompetenz. Entscheidend sind die Gesamtkosten einer Beratung.



Diese beinhalten die Beratungstätigkeit im Unternehmen, die Berichterstellung und die Reisekosten. Vereinbaren Sie Leistungsgarantien auf Grundlage genauer Aufgabenbeschreibungen. Allgemeine Formulierungen wie „Analyse und Beurteilung der betrieblichen Gesamtsituation, Erarbeitung von Verbesserungsvorschlägen“ reichen nicht aus, um eventuell spätere Ansprüche in einem Rechtsstreit durchzusetzen. Gegebenenfalls können Sie einen Festpreis vereinbaren.

Lassen Sie sich ein verbindliches Angebot zusenden. Lassen Sie sich aber nicht von günstigen Pauschalhonoraren zum Beispiel für eine Analyse Ihres Unternehmens täuschen. Unseriöse Beraterinnen und Berater verfolgen mit derartigen Analysen zuweilen nur das Ziel, im Anschluss an diese Arbeiten weitere Beratungsleistungen zu verkaufen. Diese Aufbau- oder Anschlussberatungen werden dann häufig von anderen Personen und zu viel höheren Honoraren durchgeführt.

Zeit lassen

Überstürzen Sie nichts. Lassen Sie sich nicht unkritisch auf Angebote ein, die Ihnen per Telefon, Werbeschreiben usw. ohne Ihre Aufforderung unterbreitet werden. Ein beliebtes Argument von Beratern, die nicht immer seriöse Absichten verfolgen, ist der Hinweis auf finanzielle Probleme und das Angebot, neue Finanzierungsquellen und/oder Fördertöpfe zu erschließen. Die Beratersuche muss von Ihrer Seite ausgehen. Wenn Sie sich für einen bestimmten Zeitraum einer Beraterin oder einem Berater anvertrauen, müssen Sie sicher sein, dass sie zusammenpassen. Lassen Sie das Angebot ggf. von einer kompetenten Person (u. a. IHK, HWK) überprüfen.

Betriebsrat informieren

Falls in Ihrem Unternehmen ein Betriebsrat existiert, sind Sie verpflichtet, ihn rechtzeitig über die Beratung zu informieren.

Vertrag schließen

Schließen Sie einen schriftlichen Vertrag. Auf was Sie dabei achten sollten, finden Sie in unseren Hinweisen unter „Beratungsvertrag“.

Quelle: Mit freundlicher Unterstützung der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrheinwestfälischen Handwerks e.V. (LGH) www.lgh.de