



Unternehmensführung Wer ist der Richtige?

Digitalisierung, Neue Gesetze, Strukturwandel, voller Schreibtisch. Beratungsbedarf – wie komme ich an den RICHTIGEN?

Nach wie vor ist der Beruf „Unternehmensberater“ nicht geschützt. Das heißt, dass sich Jeder als externer Berater selbstständig machen kann. Wieviele Unternehmensberater sich derzeit auf dem deutschen Markt tummeln, weiß keiner so genau. Aus diesem Angebot den richtigen Experten zu finden, ist für die meisten klein- und mittelständischen Unternehmen die berühmte Suche nach der Nadel im Heuhaufen. Viele greifen immer noch auf Ihren Steuerberater zurück, der „Alles kann“ – oder sie wenden sich an die Handwerkskammern, da die Beratung kostenlos ist.

Weitere Auswahlkriterien sind auch die Höhe des Honorars oder die Mitgliedschaft bei verschiedenen Verbänden. Aber: Diese Kriterien sagen noch lange nichts über die Qualität und Qualifikationen eines Beraters aus. Viele Unternehmen wählen, egal in welcher Situation sie stecken, externe Hilfe nach dem Kostenprinzip aus. Diese Unternehmungen erhalten zwar ihre Schwachstellen aufgezeigt, es werden jedoch nicht die erforderlichen Maßnahmen an die Hand gegeben, um diese zu beheben. Also schon bei der Auswahl des Beraters ist guter Rat teuer

und eine Fehlentscheidung kann fatale Folgen haben und viel Geld kosten.

TIPPS ZUR VORGEHENSWEISE BEI DER BERATERSUCHE:

1. AUFGABENSTELLUNG UND ZIELSETZUNG DER BERATUNG DEFINIEREN

Jeder Unternehmer sollte sich vor Beauftragung eines Beraters Gedanken machen, in welchen Bereichen er Hilfe und Unterstützung benötigt.

2. AUSWAHL VON UNTERNEHMENSBERATUNGEN

Nehmen Sie nicht irgendeine Beratungsunternehmung, sondern fragen Sie bei bekannten oder befreundeten Firmenpartnern nach, ob diese bereits die Hilfe von externen Beratern in Anspruch genommen haben. Auch ihre Hausbank kann ihnen Spezialisten benennen oder immer öfter auch ihr Fachgroßhändler.

3. DER BERATER/DIE BERATERIN

Seit wann ist er als Berater tätig? Hat er Branchenerfahrungen? Was sind seine Beratungsgebiete? Kennt er Betriebe in Ihrer Größenordnung? Kann er auf ein Netzwerk von Spezialisten zurückgreifen, um Ihnen eine ganzheitliche Lösung anbieten zu können? Was ist es für ein Typ? Kann er zuhören und sich in Ihre Lage versetzen? Sehr wichtig ist es auch, dass Sie keinen JA-Sager vor sich haben, der

nicht das Selbstvertrauen hat, Ihnen auch unangenehme Dinge zu sagen. Fragen Sie auch nach Referenzen!

4. ABGABE EINES DETAILLIERTEN ANGEBOTS

Um unangenehme Überraschungen in Form von überhöhten Beraterhonoraren zu vermeiden, sollten Sie sich ein detailliertes Angebot erstellen lassen. Ganz wichtig: Honorare auf der Basis von Tagessätzen oder Stundenabrechnungen sollten von Ihnen abgelehnt werden. Sie sollten mit dem Berater entweder ein Festhonorar vereinbaren, oder ein Grundhonorar, welches mit einem Erfolgshonorar gekoppelt ist. Somit steigern Sie die Motivation des Beraters und das Kalkulationsrisiko liegt beim Berater, wo es sehr gut aufgehoben ist.

5. AUSSUCHEN DES GEEIGNETEN ANBIETERS

- § **Kompetenz**
- Erfahrungen und Qualität des Beraters
 - Branchenspezifische und -übergreifende Kenntnisse
 - Persönliche Überzeugungskraft des Beraters
 - Sympathie, Vertrauen, Problem- und Kooperationsverständnis des Beraters
 - Qualität der überprüften Referenzen und Empfehlungspartner

Herbert Reithmeir
Betriebswirt, Bonitäts- und Ratinganalyst, Buchautor, Unternehmenscoach sowie Inhaber der DLS Unternehmensberatung in 86368 Gersthofen
Tel.-Nr. 0821 / 27 97 115
Handy: 0171 / 65 01 006
E-Mail: info@dls-berater.de
Internet: www.dls-berater.de



§ **Kontinuität**

- Wie lange ist der Berater beziehungsweise seine Unternehmung am Markt? Die Antwort auf diese Frage kann ein wichtiges Indiz für die Seriosität eines Beraters sein. Je länger er am Markt ist, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein guter Berater und Partner vor Ihnen steht.
- Sucht der Unternehmensberater einen schnellen Abschluss oder ist er an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert? Eine Beratung ist keine kurzfristige Bekanntschaft, sondern eine Ehe auf Zeit! Ganz wichtig ist es, dass Ihnen der Berater nach Abgabe des Beratungsberichtes bei der Umsetzung der notwendigen Maßnahmen hilft und Sie nicht im Stich lässt.

§ **Kooperation**

- Berater in Form von Einzelkämpfern haben es – wie Sie als Unternehmer – sehr schwer, mit dem Strukturwandel Schritt zu halten. Auch Berater brauchen starke Partner an ihrer Seite wie zum Beispiel Rechtsanwälte, Steuerberater, Versicherungs-, EDV- und Marketingexperten usw., um am Puls der Zeit zu sein. Sollte der Berater nicht über ein Netzwerk verfügen, so stellt sich die Frage, ob der Berater Ihnen eine ganzheitliche Problemlösung vorschlagen und erarbeiten kann?

§ **Sonstige Punkte**

- Ist die Plausibilität der Vorgehensweise für Sie nachvollziehbar?
- Haben Sie ein fundiertes Angebot erhalten und passt das Preis-Leistungs-Verhältnis?

Letztendlich muss für Sie als Auftraggeber das Wichtigste sein, dass die Chemie stimmt und Sie einen Berater ha-

ben, der sich nicht selbst verwirklichen möchte, sondern Ihnen helfen kann und vor allem Ihr Unternehmen als das seine ansieht.

6. ABSCHLUSS DES BERATUNGSVERTRAGES

Eines ist ganz klar: Die Beratung basiert auf Vertrauen und kann nicht in Verträgen festgehalten werden. Jedoch gibt es im Beratervertrag ganz wichtige Inhaltspunkte zu beachten. Aber hier sollte vor allem eines gelten: Weniger ist oftmals mehr! Die Komplexität von Verträgen führt oftmals zu Verwirrungen und zu sehr vielen Fragen. Der Vertrag sollte mindestens folgende wichtige Punkte enthalten:

- Aufgabenstellung sowie Ziel der Beratung
- Vorgehensweise
- Rechte und Pflichten der Parteien
- Zeitaufwand und Honorarhöhe
- Nebenkosten (zum Beispiel Reisekosten)
- Zahlungsbedingungen

- Regelungen zur vorzeitigen Beendigung
- Hat der Berater eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für mögliche Fehlberatungen?
- Bietet der Berater die Möglichkeit der Bezuschussung an, zum Beispiel durch die BAFA-Förderung?

Nach Abschluss des Beratervertrages liegt es letztendlich auch mit an Ihnen, eine fruchtbare Zusammenarbeit aufzubauen. Ein Berater kann nur so gut sein wie die Informationen, die Offenheit und das Engagement seines Auftraggebers sind. Sie selbst müssen gemeinsam mit dem Berater aktiv die Maßnahmen umsetzen und dahinterstehen. Über Diskussionen und regelmäßige Gespräche können Sie gemeinsam die betrieblichen und Ihre persönlichen Potenziale erarbeiten. Eines dürfen wir nie vergessen: Ein Berater ist auch nur ein Mensch, aber gemeinsam Hand in Hand und mit einem guten Netzwerk im Hintergrund kann man sehr oft „den Karren aus dem Dreck ziehen“.

Anzeige

FÜR BAUPROFIS, DIE IN WENIGER ZEIT MEHR LEISTEN WOLLEN



Schneller, einfacher, leichter arbeiten? Genau das können Sie mit MEA, dem Marktführer im Bereich GFK-Lichtschächte und dem Experten für Kellerlösungen. So ermöglicht z. B. die **Montagedämmplatte MEAFIX** eine besonders einfache und schnelle **Lichtschachtmontage ohne Wärmebrücken**.

MEA
BUILDING SUCCESS

Mehr Montagefreundlichkeit, mehr Zeitersparnis, mehr Leistung.
Mehr unter www.mea-group.com