

## Tipps für die Suche nach Unternehmensberatern

Unternehmensberater können wichtige Partner sein für den Aufbau, den Erhalt und die Steigerung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens. Für eine erfolgreiche Beratung ist jedoch wichtig, dass Sie den für Ihre Zwecke passenden Unternehmensberater finden.

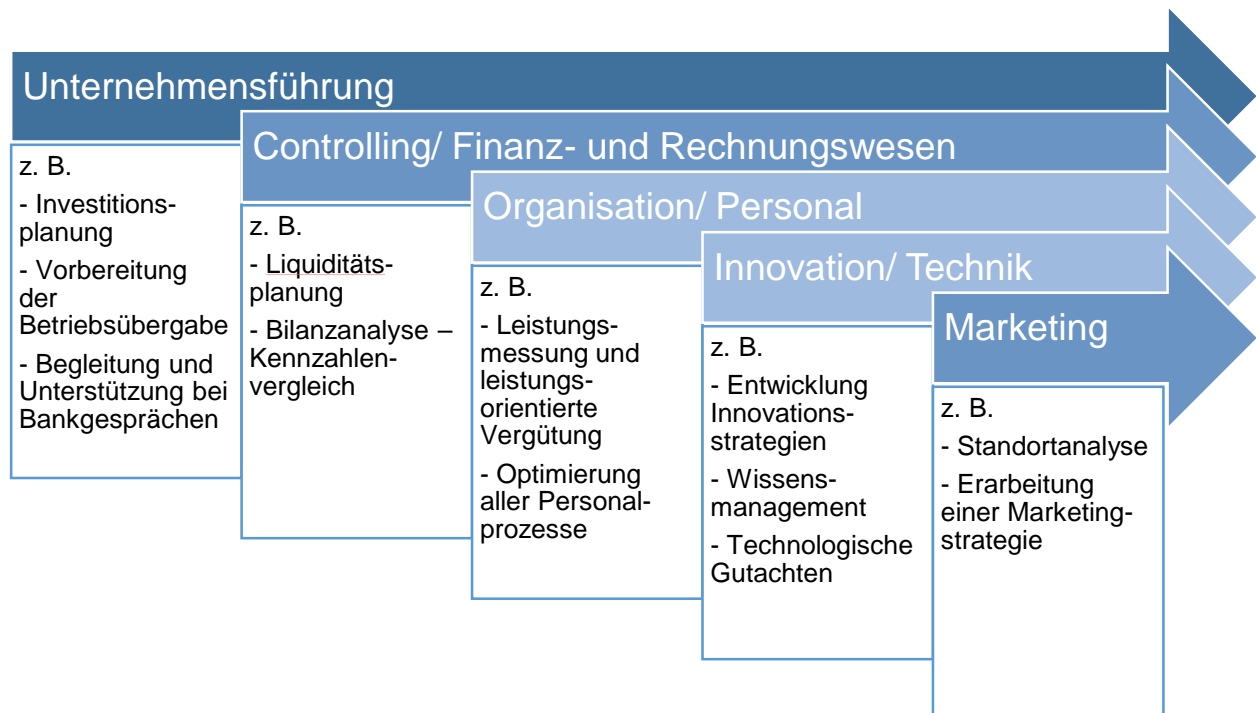
### Warum einen Berater engagieren?

Entscheidungen in Unternehmen sind häufig komplex, müssen aber schnell getroffen werden. Während große Unternehmen meist über eigene Expertenstäbe verfügen, greifen kleine und mittlere Unternehmen eher auf externe Berater zurück.

Die denkbaren Vorteile einer externen Beratung liegen auf der Hand:

- Externe Spezialisten bringen ihr Know-how und ihre Erfahrung ins Unternehmen ein.
- Berater besitzen eine neutrale und objektive Sichtweise.
- Das Unternehmen kann wichtige Impulse und Lösungen für Probleme erhalten.

Typische Beratungsfelder sind:



### Die Suche nach einem geeigneten Berater vorbereiten

Wenn Sie keinen passenden Berater kennen, fallen die Suche und Auswahl eines Beraters angesichts des großen und unübersichtlichen Beraterangebots schnell schwer. Berücksichtigen Sie, dass die Berufsbezeichnung nicht rechtlich geschützt ist. Daher kann jeder als „Unternehmensberater“ tätig werden. Bevor Sie sich auf die Suche nach einem für Sie geeigneten Beratungsunternehmen machen, sollten Sie für sich klären,

- warum Sie mit einem Beratungsunternehmen zusammenarbeiten wollen,
- was Sie von dieser Zusammenarbeit erwarten und
- welcher finanzielle Rahmen für die gewünschte Beratung zur Verfügung steht.

Im Anschluss daran sollten Sie Ihren **Beratungsbedarf identifizieren** und zunächst **eigene klare Vorstellungen über die Aufgabenstellung und Zielsetzung einer Beratung entwickeln**.

Oftmals lässt sich die Problemlage nicht genau beschreiben. Häufig kommt es vor, dass Sie einfach ein „mulmiges Gefühl“ plagt oder es Ihnen schwerfällt, die genaue Problemstellung zu identifizieren. Gerade bei diesen Fällen ist es extrem wichtig, den richtigen Berater oder die richtige Beraterin zu finden.

## Wie Sie einen geeigneten Berater finden

Nachdem Sie die Themen einer möglichen Beratung konkretisiert haben, gilt es nun den Markt nach einem geeigneten Berater zu sondieren. Auf dem Markt findet sich eine große Anzahl von Beratungsunternehmen. Umso schwieriger ist es, ein Angebot zu identifizieren, welches Ihren Qualitätsansprüchen gerecht wird.

**Für eine qualitative Einschätzung kann es nützlich sein, sich mit anderen Unternehmern auszutauschen und persönliche Empfehlungen zu bekommen.**

Zur ersten Orientierung sind verschiedene Beraterdatenbanken schnelle und effektive Instrumente, um Unternehmens- oder Personalberatungen mit den von Ihnen benötigten Branchen- und Tätigkeitserfahrungen zu identifizieren. Sie bieten die Möglichkeit der Recherche nach Schwerpunkten.

Um Ihre Suche nach einem geeigneten Unternehmensberater besser eingrenzen zu können, gibt es einige Differenzierungsmerkmale:

- **Unternehmensgröße:** Beratungsunternehmen unterscheiden sich zum einen nach ihrer Größe, was natürlich einen Einfluss auf die Honorare hat.
- **Differenzierung nach Kundengruppen:** Oftmals differenzieren sich die Beratungsunternehmen als Spezialisten für bestimmte Kundengruppen/Branchen.
- **Differenzierung nach betriebswirtschaftlichen Themen:** Beratungsunternehmen haben und sollten sich auf bestimmte betriebswirtschaftliche Themen und Branchen spezialisieren (Bsp. Marketing oder Finanzierung).

## Berater kennen lernen

Wenn Ihre Recherche passende Ergebnisse geliefert hat, empfiehlt es sich, maximal drei bis vier potentielle Beratungsunternehmen in die engere Wahl zu nehmen. Lassen Sie sich Informationen zur fachlichen Qualifikation und zu Honorarvorstellungen zusenden. Vereinbaren Sie ein unverbindliches Treffen, um sich kennen zu lernen. Fragen Sie nach einem kostenlosen Erstgespräch.

**Gegenseitige Sympathie und Vertrauen sind genauso wichtig wie die fachliche Kompetenz.**

## Beratervertrag abschließen

Häufig verwenden Berater vorgefertigte Vertragsbedingungen. Lesen Sie sich diese in Ruhe durch oder lassen Sie den Vertrag von einem Fachkundigen prüfen. Entspricht der Entwurf nicht Ihren Vorstellungen oder sind Sie sich in bestimmten Punkten unsicher, sollten Sie sich vor Vertragsabschluss Klarheit verschaffen und den Vertrag vor Unterzeichnung gegebenenfalls ändern oder ergänzen.

Im schriftlichen Beratervertrag sind unter anderem folgende Punkte zu regeln:

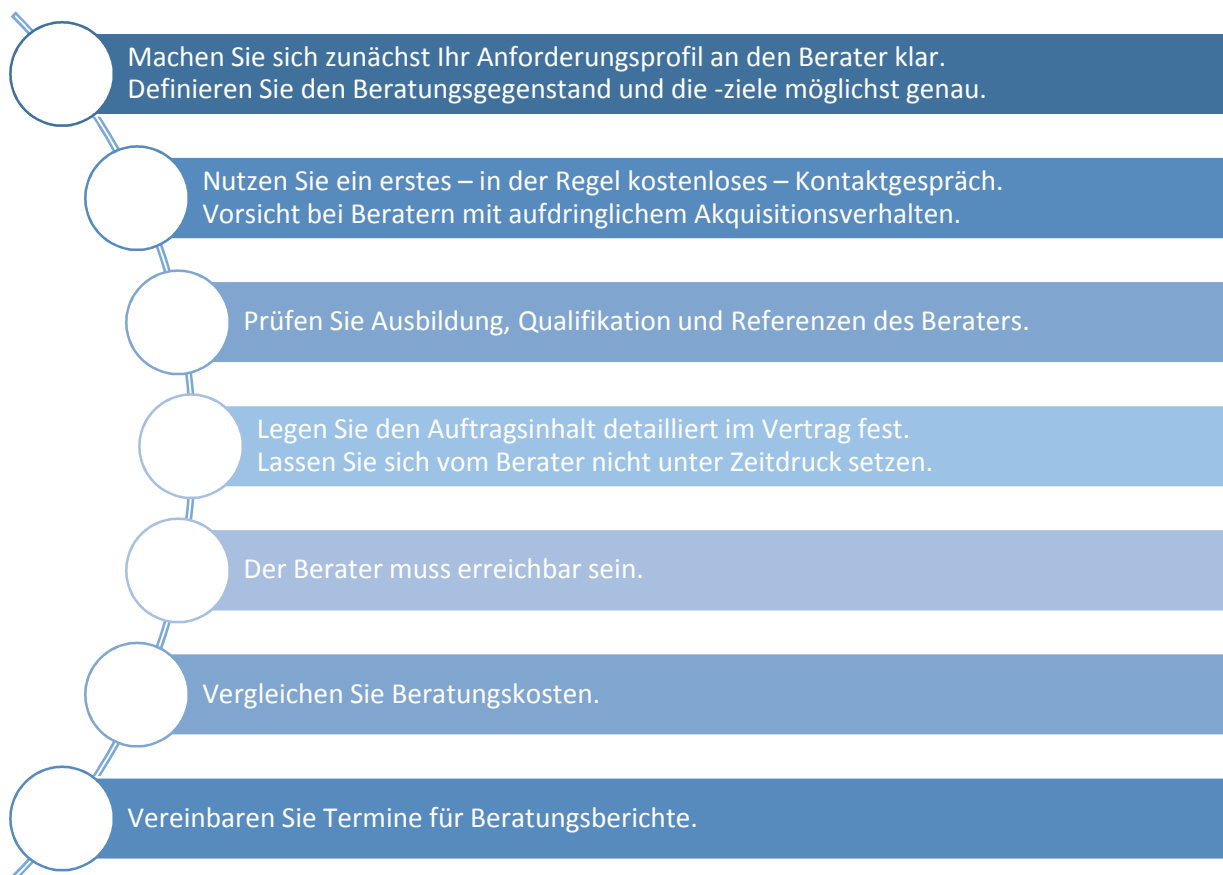
- **Ziele, Aufgabenstellung und Vorgehensweise:** Klare und ausführliche Formulierung der Beratungsziele; exakt beschriebene Aufgabenstellung und die Vorgehensweise Ihren Vorstellungen entsprechend. Sollte sich während der Beratung herausstellen, dass sich die Ziele, Aufgaben oder das Vorgehen geändert haben, sollten Sie dies gemeinsam mit Ihrem Berater auch in dem Vertrag anpassen.
- **Zeit:** Dauer der Beratung (Anzahl der Tagewerke), sowie der Anfangs- und Endtermin; Klausel, die regelt, unter welchen Umständen der Vertrag vorzeitig beendet werden kann.
- **Ort:** Stimmen Sie sich darüber ab, wo die Beratung genau stattfindet.
- **Fortschritt:** Vereinbaren Sie regelmäßige Gespräche über die Beratungsfortschritte.
- **Honorar:** Legen Sie die Honorarhöhe und weiteren Kosten (Pauschal- oder Tageshonorar, Nebenkosten) sowie die Zahlungsbedingungen ausführlich und unmissverständlich fest.
- **Beratungsbericht:** Die Beratungsleistung sollte in einem schriftlichen Beratungsbericht dokumentiert werden.
- **Verschwiegenheit:** Verpflichten Sie Ihren Berater vertraglich zur Verschwiegenheit.

## Ergebnisse der Beratung sichern

Im Wesentlichen sollte der Bericht aussagekräftige Informationen über folgende Punkte beinhalten:

- **Ziel(e) der Maßnahme:** Was ist im Rahmen des Beratungsprozesses unternommen worden?
- **Ressourcen:** Welche finanziellen Budgets sind eingeplant worden?
- **Nachweisverfahren bzw. Messgrößen:** Wie wird die betriebswirtschaftliche Verbesserung gemessen?
- **Verantwortliche und Beteiligte:** Wer setzt die Maßnahmen um?
- **Umsetzungszeitraum:** In welchem Zeitraum werden einzelne Maßnahmen realisiert?
- **Umsetzungsstand/-grad, Ergebnis:** Wie ist der Umsetzungsstand einzelner Maßnahmen?
- **Vollständigkeitserklärung:** Welche im Beratungsvertrag formulierten Leistungen wurden erbracht?

## In aller Kürze: Sieben Punkte auf dem Weg zur erfolgreichen Beratung



**Stand: Februar 2015**

**Hinweis:** Dieses Merkblatt wurde sorgfältig erstellt. Dessen ungeachtet können wir keine Gewähr übernehmen und schließen deshalb jede Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung des Merkblattes aus. Evtl. Verweise und Links stellen keine Empfehlung der IHK Dresden dar.

Falls Sie einen Vertragsabschluss anstreben, sollten Sie sich durch einen Rechtsanwalt beraten lassen. Bei vertragsrechtlichen Einzelfragen sollte grundsätzlich fachkundiger Rat eingeholt werden.

Wir bedanken uns bei der Industrie- und Handelskammer Köln für die Unterstützung und Hilfestellung bei der Erstellung dieses Merkblattes.