

## Tipps zur Auswahl eines Unternehmensberaters

Unternehmer und solche, die es werden wollen, sehen sich täglich vielen Fragestellungen und Herausforderungen gegenüber: verschärfter Wettbewerb, technischer Fortschritt, die Innovation von Produkten und Dienstleistungsangeboten, steigende Kosten, Personalprobleme, Umweltschutz etc. verlangen ständig unternehmerische Entscheidungen. Die Tagesarbeit lässt aber oft nicht die Zeit, um diese Entscheidungen gründlich vorzubereiten. Zudem kann niemand alles selbst machen, oft ist Expertenwissen gefragt. Hier macht es Sinn, einen externen „Partner auf Zeit“ ins Unternehmen zu holen.

Die externe Beratung sollte dabei frühzeitig in die Planungen einbezogen werden und nicht erst, wenn sich offensichtliche Fehlschläge und Misserfolge abzeichnen.

### Anlässe für eine externe Beratung könnten sein:

- Existenzgründung
- spezielle Projekte (z.B. Investitionsvorhaben)
- Überprüfung des Unternehmenspotenzials
- Entwicklung neuer Strategien (z.B. einer Marketingstrategie)
- Erschließung von Auslandsmärkten
- Fragen zur Unternehmensfinanzierung
- Unternehmensnachfolge
- unternehmerische Ausnahmesituationen
- und vieles mehr.

### Hier finden Sie z.B. Adressen von Beratern:

- Beraterdatenbank der WFG Rhein-Erft
- Mitgliederverzeichnisse von Unternehmensberater-Verbänden (z.B. BDU)
- Branchenverzeichnisse
- Beraterdatenbank der KfW

Natürlich steht und fällt der Beratungserfolg mit der Leistung des Beraters. Auch ein Datenbank-eintrag bei der WFG Rhein-Erft oder die Mitgliedschaft in einem Verband ist keine 100%ige Garantie für die Qualität und Bonität des Beraters.

Wir möchten Ihnen hier einige Tipps geben, die Ihnen die Beurteilung eines Ihnen noch unbekanntem Beraters erleichtern.

1. **Machen Sie sich zunächst Ihr Anforderungsprofil an den Berater klar.**  
Für den Berater sollten Unabhängigkeit, Seriosität und Diskretion selbstverständlich sein. Zudem sollte er die notwendigen Kenntnisse und Erfahrungen im Hinblick auf den Beratungsgegenstand haben.
2. **Definieren Sie den Beratungsgegenstand und die –ziele möglichst genau.**  
Die Inhalte und Ziele der Beratung können sich im Laufe der Zusammenarbeit ändern, z.B. wenn Problemursachen falsch vermutet wurden. Beachten Sie bitte, dass der Berater grundsätzlich ein Partner auf Zeit sein soll. Er wird Anleiter und Begleiter der vom Unternehmer gewollten Entwicklung sein, aber nicht der Entscheider.
3. **Nutzen Sie ein erstes – in der Regel kostenloses - Kontaktgespräch.**  
In diesen Kontaktgesprächen klären Sie, ob der Berater zu Ihnen und Ihren Anforderungen passt. Dabei spielen die folgenden Tipps die zentrale Rolle. Wichtig ist aber auch, dass Sie feststellen, ob die Chemie zwischen Ihnen und dem Berater stimmt. Nur so kann eine vertrauensvolle Zusammenarbeit beginnen.

4. **Prüfen Sie Ausbildung und Qualifikation des Beraters.**  
Eine geschützte Berufsbezeichnung für den Unternehmensberater gibt es nicht. Fragen Sie ihn nach seine Fachkenntnissen und Erfahrungen und vergleichen Sie diese mit Ihren Anforderungen und dem Beratungsziel.
5. **Lassen Sie sich unbedingt Referenzen geben.**  
Zur Überprüfung der Qualifikation des Beraters sollten Sie zumindest einige Referenzen prüfen. Der Zeitaufwand hierfür ist gering und hat schon so manchen vor einer Fehlentscheidung bewahrt.
6. **Hinterfragen Sie auch die Arbeitsmethoden des Beraters.**  
Auch wenn dies sicherlich ein besonders schwieriger Punkt ist. Unternehmensentscheidungen sind grundsätzlich an Effizienzkriterien ausgerichtet. Dies muss auch für Beratungen gelten.
7. **Vorsicht bei Beratern mit aufdringlichem Akquisitionsverhalten.**  
Wiederholte unaufgeforderte, telefonische Kontaktaufnahme lässt in vielen Fällen auf einen geringen Auslastungsgrad des Beraters schließen. Preist der Berater seine Dienste zudem massiv mit dem Verweis auf finanzielle Förderungen an, prüfen Sie genau, ob das Angebot auch ohne Subventionen „sein Geld wert ist“.
8. **Lassen Sie sich vom Berater nicht unter Zeitdruck setzen.**  
Schließen Sie niemals übereilt Verträge ab. Das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW sieht sogar vor, dass der Zuschuss zunächst nur auf Basis eines Angebotes beantragt wird. Erst nach positiver Prüfung des Antrages darf der Vertrag unterschrieben werden. Sie können den Rat der beteiligten unabhängigen Stellen (z.B. IHK) natürlich in jedem Fall nutzen! Die IHK hilft Ihnen mit einer kurzen „Beratung zur Beratung“ und der Auswahl passender Fördermittel.
9. **Legen Sie den Auftragsinhalt möglichst detailliert im Vertrag fest.**  
Auch wenn zwischen Ihnen und dem Berater alles genau besprochen worden ist: Begnügen Sie sich nicht mit ungenauen schriftlichen Formulierungen.
10. **Der Berater muss erreichbar sein.**  
Klären Sie insbesondere bei größeren Beratungsgesellschaften, dass der von Ihnen gewählte Berater Ihr Hauptansprechpartner ist und damit auch für Sie erreichbar ist.
11. **Vergleichen Sie Beratungskosten.**  
Leider muss immer wieder festgestellt werden, dass sogar sonst sehr kostenorientiert handelnde Unternehmer bei Beratern (fast) jeden Preis akzeptieren. Holen Sie Alternativ-Angebote ein und vergleichen Sie Tagessätze, Spesen und Beratungsumfang/-dauer. Unsere Empfehlung: Schließen Sie Verträge etappenweise ab, mit der Option auf Verlängerung bei erfolgreicher Arbeit des Beraters. Lassen Sie sich Zwischenberichte geben, und prüfen Sie diese auf ihren Gehalt, bevor Sie Verträge verlängern. Denken Sie daran: Auf Beratungszuschüsse hat man keinen Anspruch. Treffen Sie die Entscheidung pro oder contra Beratung unabhängig von öffentlichen Zuschüssen.
12. **Vereinbaren Sie Termine für Beratungsberichte.**  
Achten Sie auf eine gründliche Abfassung und termingerechte Vorlage des Beratungsberichtes und evtl. der Zwischenberichte. Erörtern Sie die Ergebnisse der Berichte gegebenenfalls in Anwesenheit des Beraters mit Ihren verantwortlichen Mitarbeitern.

Dieses Merkblatt ist ein Service der WFG Rhein-Erft. Das Merkblatt enthält nur erste Hinweise und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.  
Ergänzt: April 2007