

Merksätze zur Beraterauswahl

So werden Sie gut beraten!

Die Warnungen sind kaum zu überhören: Lassen Sie bloß die Finger von Beratern! Außer Powerpointfolien und langen Konzepten bekommen Sie von denen eh nichts! Reine Geldverschwendung! So oder ähnlich klingt es, wenn die Sprache auf Berater und ihre Arbeit kommt. Giso Weyand, Verfasser des neuen Erfolgsratgebers „Der richtige Berater“ gibt Ihnen hier in aller Kürze einige wichtige Tipps, wenn Sie in Ihrem Unternehmen mit Beratern zu tun haben oder zu tun haben wollen.



Giso Weyand gilt als einer der wenigen Insider der Beratungsbranche. Seit 1997 ist er spezialisiert auf das Marketing von Beratern und weiß daher, wie sich schnell die Spreu vom Weizen trennen lässt.

Seitdem Mitte der 1990er Jahre das „Beraterbashing“ erfunden wurde, ist es fast schon en vogue, über Berater herzuziehen. Buchtitel wie „Beraten und verkauft“ oder „Nieten in Nadelstreifen“ verstärken den Trend noch und verschweigen dabei einen wesentlichen Fakt: die meisten mittelständischen Unternehmen werden exzellent beraten, viele marode Unternehmen wurden durch Berater wieder auf Erfolgskurs gebracht und durchschlagende Innovationen entstehen oft unter dem Einfluss eines Externen. Doch wie kommt dann der schlechte Ruf einer ganzen Branche? Weil immer mal wieder ein Unternehmer an ein schwarzes Schaf gerät, dieses schwarze Schaf in der Menge weißer Schafe hervorsticht und man daher gerne darüber berichtet.

Nun behaupte ich: Unternehmen die an ein schwarzes Schaf geraten, haben in der Auswahl des Beraters wesentliche Fehler gemacht. Die folgenden fünf (teils provokativen) Merksätze sollen Ihnen helfen es besser zu machen:

■ **Teure Berater sind fast immer gute Berater:** Ein Beraterprofi weiß, was er kann und was er wert ist. Dementsprechend hoch ist sein Honorar aber auch seine Leistung. Orientieren Sie sich für schwierige Aufträge also eher in der oberen Hälfte des Mittelpreissegments oder im Premiumsegment; wichtig ist nur herauszufinden, ob der Berater sein Honorar wirklich regelmäßig erzielt und damit sein Marktwert tatsächlich so hoch ist. Achten Sie also darauf, ob er bei Verhandlungen gleich einknickt oder wirklich souverän seinen Marktwert durchsetzt. Sie wollen keinen Blender sondern einen gefragten Profi.

■ **Suchen Sie nach kleinen Beratern:** Viele Mittelständler verzweifeln im Kontakt mit großen Unternehmensberatungen – zu unterschiedlich sind oft die Kulturen. Nutzen Sie für kleine Aufgaben ruhig einen Einzelkämpfer mit exzellenten Referenzen und für größere Anliegen ein Beratungsunternehmen mit fünf bis 50 Beratern. Oftmals finden sich hier ausgezeichnete Experten zusammen, die auf Ihr Problem und Ihre Aufgaben spezialisiert sind.

■ **Jeder kriegt den Berater, den er verdient:** Wer seine Hausaufgaben nicht macht, kann keine gute Be-

ratung bekommen. Viele Unternehmer und Führungskräfte stecken mitten im operativen Stress. Dementsprechend muss die Beraterauswahl schnell gehen und der Berater soll möglichst ohne Vorlauf loslegen. Strukturierte Vorbereitung, ausführliches Briefing, Vorbereitung der Mitarbeiter – Fehlanzeige. Will sie der Berater nicht vor den Kopf stoßen, lässt er den Prozess „einfach laufen“ und erhält so vielleicht den Auftrag. Doch das Ergebnis leidet! Je besser Sie also vorbereitet sind, desto größer sind Ihre Chancen auf den richtigen Berater und auf einen erfolgreichen Prozess. Bereits vor der Auswahl eines Beraters sollten Sie mindestens sieben Dinge wissen:

- Wie drückt sich das Problem in Ihrem Unternehmen aus (Symptome)?
- Was vermuten Sie als Ursache?
- Was soll sich nach der Beratung geändert haben?
- Wie wollen Sie das messen?
- Wie „tickt“ ein Berater, der zu Ihnen und Ihren Mitarbeitern passt? Welche Erfahrung hat er? Wie tritt er im Idealfall auf?
- Wie viel Branchenerfahrung braucht der Berater dafür? Oder ist gerade ein Branchenfremder ideal? Welches Sach- und Methodenwissen muss er konkret haben?
- (Ideal ist es, wenn Sie diese Punkte schriftlich fixieren und mit allen Entscheidern eine einheitliche Sichtweise entwickeln. Auf dieser Grundlage können Sie dann nicht nur schneller, sondern vor allem wesentlich besser entscheiden.)
- Achten Sie auf Fachpublikationen und Vorträge: Bei der Vorauswahl geeigneter Berater sind einschlägige Fachzeitschriften, die Wirtschaftspresse und Bücher besonders hilfreich: wer publiziert bereits zur Aufgabenstellung? Wer hat sich mit seinem Spezialthema oder zu einer bestimmten Branche bereits einen Namen gemacht? Wer wirkt besonders kompetent? Außerdem eine gute Quelle sind die Programme großer Vortrags- und Seminarveranstalter. Hier finden Sie eine ganze Reihe von Experten – bereits nach Themen sortiert. Auch wenn Fachartikel und Vorträge nicht die einzige Informationsquelle sind, können Sie hier doch gut starten.
- Jeder Termin sollte bezahlt werden – auch die erste Präsentation: Was ich damit vorschlage ist absolut unüblich in der Branche. Oft ist es so, dass Unter-

VIELE MARODE UNTERNEHMEN WURDEN
DURCH BERATER WIEDER AUF
ERFOLGSKURS GEBRACHT



Unternehmen

Buchtipp:
Der richtige Berater. So finden Sie geeignete Trainer, Coaches und Consultants für Ihr Unternehmen, Campus Verlag 2008

nehmen ihre möglichen Berater regelrecht antanzen lassen um sich deren Präsentationen anzuschauen – natürlich kostenlos. Ich halte das jedoch für kontraproduktiv: Erstens bekommen Sie so bestenfalls eine gute Show, jedoch keine Ideen wie Sie Ihr Problem konkret angehen können. Und zweitens wird kaum ein wirklich erfolgreicher Berater Zeit für solche Präsentationen haben.

Was ist also die Alternative? Stellen Sie an alle „Bewerber“ eine konkrete Aufgabe! Zum Beispiel schildern Sie die Aufgabenstellung des Projekts auf einigen DIN-A-Seiten und bitten im Termin um erste konkre-

te Ideen. Im Gegenzug bieten Sie ein Pauschalhonorar für diese Leistung an. Nun sind Sie ein zahlender Kunde und erwarten eine individuelle Leistung. Schnell trennt sich die Spreu vom Weizen und schnell sehen Sie, wer sich wirklich für die Aufgabe eignet. Und: Ihr späterer Berater merkt, dass Sie mit ihm auf Augenhöhe sprechen statt ihn vorzuführen.

Diese hier vorgestellten fünf kleinen Regeln sind natürlich nur ein Anhaltspunkt für die gute Auswahl eines guten Beraters. Und doch erreichen Sie damit eines: Sie legen den Grundstein für eine Beratung auf Augenhöhe!

Experten wissen mehr.
BILDUNG aktuell
Das Online-Portal für Management,
Personalwesen und Weiterbildung.
Jetzt mit Audio- und Videopodcast.
www.bildungaktuell.at 