

Das ABC erfolgreicher Beratersuche



- A) Empfehlungen von Unternehmerkollegen**
vergleichbarer Unternehmensgröße
oder Branche
- B) Öffentliche Beraterdatenbanken**
www.halle.ihk.de | ☎ 3160752,
www.ib-sachsen-anhalt.de
- C) Die Suche im Internet**
Präsentation- und Referenzencheck
mit Kundenbewertungen

Gute Berater erkennen



Gute Berater kennen ihre Kompetenzen und Grenzen. Sie spielen mit offenen Karten und sprechen mögliche Probleme offen an. Sie denken lösungsorientiert, schlagen Alternativen vor oder verweisen an Netzwerkpartner.



Vorsicht vor Beratern, die alles schön reden, alle Probleme lösen können und Druck ausüben. Kein Berater kann in allen Bereichen fit sein. Oft sind damit unangemessene Standardlösungen vorprogrammiert.

Fünf Tipps zur Beraterauswahl

- Tipp: Erfahrung des Beratungsunternehmens prüfen**
Gründungsjahr und fachliche Kompetenz entscheidender als Mitarbeitergröße
- Tipp: Betreute Branchen und Tätigkeitsfelder nachweisen lassen**
Nachprüfbar Referenzen betreuter Branchen und Tätigkeitsfelder, mind. zwei davon telefonisch prüfen
- Tipp: Kostenfreies Erstgespräch führen**
 - Angenehmes Gesprächsklima (sympathisch/vertrauensvoll) entscheidend
 - Unabhängigkeit klären statt Interessenkonflikt mit Konkurrenz akzeptieren
 - Problemverständnis des Beraters (hört zu, macht sich Notizen, stellt viele Fragen)
 - Klare Beantwortung von Fragen auf Augenhöhe ohne Fachchinesisch
 - Keine Standardvorschläge für Verbesserungsmaßnahmen
 - Gemeinsame Klärung, welche Leistungen sinnvoll sind
 - Erläuterung kostensenkender Eigenleistungen
 - Vorschläge zur Projektorganisation (Teambildung)
 - Transparente Kostenaufklärung mit Zahlungssterminen
 - Chancen und Risiken der Beratung klären
- Tipp: Schriftliches Angebot anfordern**
Mit detaillierter Terminplanung und Abschätzung des Projektzeitraums
- Tipp: Angebotsvergleich vornehmen**
Mindestens drei Angebote einholen und Entscheidung treffen

Checkliste Beratungsbedarf

Hier einfach den eigenen Bedarf ankreuzen

- Arbeitsschutzberatung
- Architekturdienstleistung
- Außenwirtschaftsberatung
- Brandschutzberatung
- Controlling, Finanz- und Rechnungswesen
- Energieberatung
- Farb-, Stil- und Typberatung
- Finanzierungs-/Fördermittelberatung
- Forschung/Entwicklung/Innovation
- Franchiseberatung
- Gesundheitsberatung
- Gründungsberatung
- Honorarfinanzanlagenberatung
- IT-Dienstleistung
- Ingenieurdienstleistung
- Interiordesign/Raumgestaltung
- Krisenmanagement/Sanierungsberatung
- Management-/Strategieberatung/Unternehmensführung
- Marketing-, Werbe-/Vertriebsberatung
- Markt- und Meinungsforschung
- Mediation
- M&A-Beratung (Unternehmenskäufe/Fusion)
- Nachfolgeberatung
- Öffentliches Auftragswesen
- Organisations-/Prozessberatung
- Partnerschafts-/Familienberatung
- Personalberatung/-wesen/-entwicklung
- PR-Beratung
- Projektmanagement
- Psychologische Beratung
- Qualifizierungsberatung
- Qualitätsmanagement
- Rechtsberatung
- Rentenberatung
- Risikomanagement
- Schuldnerberatung
- Sicherheitsberatung
- Technik- und Logistikberatung
- Umweltschutzberatung/-management
- Versicherungsberatung
- Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung/Buchführung

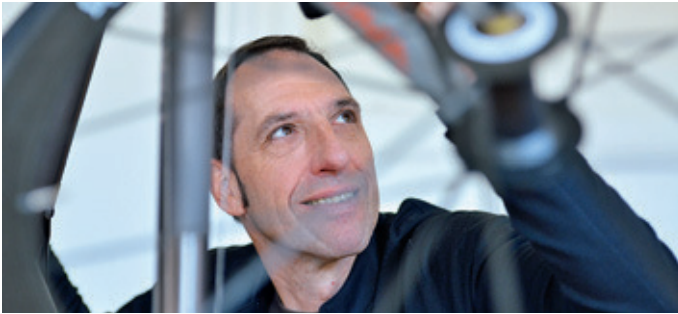
Vorsicht bei überholtem Beraterwissen:

Benötigen Unternehmer beispielsweise eine Kreditfinanzierung, sollten sie ihren Berater fragen, wie lange seine letzte erfolgreiche Bankfinanzierung zurückliegt. Gerade Banken ändern ihre Geschäfts- und Bewertungspolitik regelmäßig. Veraltetes Beraterwissen führt schnell zur Kreditablehnung und verschlechtertem Zugang zu Folgefinanzierungen.

Quelle: Anlehnung an www.bdu.de und IHK-Erfahrung

So zahlt sich gute Beratung aus: Praxisbeispiele aus der „Mitteldeutschen Wirtschaft“

Branche: Herstellung mit Vertrieb | Handel mit Verkostung



Ausgezeichnetes Nischenkonzept etabliert:
Matthias Jeschke mit seiner Fahrrad-Edelmarke VELOCiPEDO. Er produziert in Handarbeit limitierte Serien und Einzelstücke.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 11/2015, Seite 11



Mit neuem Geschäftsmodell Banken überzeugt:
In ihrer „Bierkanzlei“ bieten Maximilian Leißing (l.) und Lukas Röse handwerklich gebraute Biere aus aller Welt an – inklusive Verkostung und Bierseminaren. Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 12/2016, Seite 23

Branche: Gastronomie



Standort- und Produktkalkulation erfolgreich umgesetzt:
In der Eisbar von Peggy (r.) und Jens Harre gibt es neben handwerklich produzierten, neuen Eiskreationen auch selbstgebackene Stollen.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 3/2017, Seite 19



Trotz Mindestlohn Umsatz und Gewinn gesteigert:
Christoph Hahn bringt mit seinem Café „Colonne Morris“ französisches Flair ins hallesche Paulusviertel.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 1-2/2016, Seite 20

Branche: Dienstleistung



Zielgruppenorientierte Angebote realisiert, neuen Standort eröffnet:
Mitten in Landsberg bietet Fahrschulinhaber Rico Bastisch persönliche Atmosphäre und Kurse wie „Einparken leicht gemacht“.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 5/2016, Seite 22



Konzept für Premiumbereich entwickelt:
Haushaltshilfe und rundum-sorglos Organisatorin Annabelle Schimetzek bedient als „Butlerin“ überwiegend vermögende Privathaushalte.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 3/2016, Seite 19