

MERKBLATT

TIPPS BEI DER SUCHE NACH BERATUNGSUNTERNEHMEN

Ansprechpartner

Marcus Dämmig
Telefon: 0351 2802-124
Fax: 0351 2802-7124
E-Mail: daemmig.marcus@dresden.ihk.de

Katrin Ullrich
Telefon: 0351 2802-122
Fax: 0351 2802-7122
E-Mail: ullrich.katrin@dresden.ihk.de

Stefan Lindner
Telefon: 0351 2802-182
Fax: 0351 2802-7182
E-Mail: lindner.stefan@dresden.ihk.de

Stand: 2017

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

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Dresden, Langer Weg 4, 01239 Dresden
Telefon: 0351 2802-0, Fax: 0351 2802-280, E-Mail: service@dresden.ihk.de, Internet: www.ihk.de/dresden

Beratungsunternehmen 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 Berater finden.

EINEN BERATER ENGAGIEREN – WARUM?

Entscheidungen in Unternehmen sind häufig komplex, die Folgen weitreichend und die Zeit manchmal knapp. 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 UND BEISPIELE

Unternehmensstrategie

- Investitionsplanung
- Unternehmensnachfolge
- Marktentwicklung
 - Regional
 - National
 - International

Organisation und Personal

- Leistungsmessung
- leistungsorientierte Vergütung
- Optimierung aller Personalprozesse
- Arbeitssicherheit

Controlling und Finanzen

- Liquiditätsplanung
- Bilanzanalyse/Kennzahlenvergleich

Innovation, Umwelt und Energie

- Managementsysteme
- Machbarkeitsanalysen
- Ressourceneffizienz
- Prozessoptimierung

Marketing

- Standortanalyse
- Erarbeitung einer Marketingstrategie
- Wettbewerbsverhalten

VOR DER BERATUNG – DIE SUCHE!

Wenn Sie keinen passenden Berater kennen, fallen die Suche und Auswahl eines Beraters angesichts des großen und unübersichtlichen Beraterangebots schnell schwer. 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
- wie das zu lösende Problem lautet 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**.

GEEIGNETEN BERATER FINDEN – WIE?

Nachdem die Themen einer möglichen Beratung konkretisiert sind, 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.

Anschriften von Unternehmensberatern erhalten Sie auf den unterschiedlichsten Wegen. Zur ersten Orientierung sind verschiedene Beraterdatenbanken schnelle und effektive Instrumente, um Beratungsunternehmen mit den von Ihnen benötigten Branchen- und Tätigkeitserfahrungen zu identifizieren. Sie bieten die Möglichkeit der Recherche nach Schwerpunkten. Auch die IHK Dresden unterstützt Sie bei der Suche nach geeigneten Beratern.

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

- Unternehmensgröße: Beratungsunternehmen unterscheiden sich 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).
- Beratungsmethoden: sollten sich vor allem nach dem zu lösenden Problem richten. (Bsp. Prozess- und beteiligungsorientierter Beratungsansatz bei Fragestellungen, mit denen sich das Unternehmen immer wieder beschäftigen muss.)

ERSTGESPRÄCH – BERATER KENNEN LERNEN!

Wenn Ihre Recherche passende Ergebnisse geliefert hat, empfiehlt es sich, maximal drei bis vier 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!

Klar/verständlich/individuell/förmlich/Sind alle wichtigen Punkten enthalten?

Häufig verwenden Berater vorgefertigte Vertragsbedingungen. Lesen Sie diese in Ruhe oder lassen Sie den Vertrag von einem Fachkundigen prüfen. Entspricht der Entwurf nicht Ihren Vorstellungen oder sind Sie sich in bestimmten Punkten unsicher, verschaffen Sie sich Klarheit und lassen 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. 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? Priorisierung?
- **Umsetzungsstand/-grad, Ergebnis:** Wie ist der Umsetzungsstand einzelner Maßnahmen?
- **Vollständigkeitserklärung:** Welche im Beratervertrag formulierten Leistungen wurden erbracht?

IN ALLER KÜRZE

Sieben Punkte auf dem Weg zur erfolgreichen Beratung:

1. Machen Sie sich zunächst Ihr Anforderungsprofil an den Berater klar. Definieren Sie den Beratungsgegenstand und die -ziele möglichst genau.
2. Prüfen Sie Ausbildung, Qualifikation, Referenzen und Kosten des Beraters.
3. Nutzen Sie ein erstes – in der Regel kostenloses – Kontaktgespräch. Vorsicht bei Beratern mit aufdringlichem Akquisitionsverhalten.
4. Legen Sie den Auftragsinhalt detailliert im Vertrag fest. Lassen Sie sich vom Berater nicht unter Zeitdruck setzen.
5. Der Berater muss erreichbar sein.
6. Vereinbaren Sie Termine für Beratungsberichte.
7. Sichern Sie die Beratungsergebnisse

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

Sie haben Interesse an weitergehenden Informationen und/oder konkreten Unterstützungsbedarf!
Dann kontaktieren Sie die Berater der IHK Dresden.