

# Erfolgskritisch: Wie finden Einkaufsentscheider den richtigen Berater?

Unternehmensberater und Personalberater sind wichtige Partner für Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen. Bei über 14.000 Anbietern allein auf dem deutschen Markt ist es allerdings nicht einfach, den passenden Experten zu finden. Hinzu kommt, dass die Berufsbezeichnung in Deutschland nicht geschützt ist. Der Erfolg Ihrer Beratungsprojekte steht und fällt aber mit der Auswahl des richtigen Beraters. Der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) empfiehlt Unternehmen, die einen Berater engagieren möchten, folgende Schritte zu beachten:

- **Klare Ziele formulieren**

Entwickeln Sie vor der ersten Kontaktaufnahme möglichst eigene Vorstellungen über die Aufgabenstellung und Zielsetzung der Beratung. In welchem Fachbereich sollte der Unternehmensberater seinen Schwerpunkt haben?

- **Informationen sammeln**

Lassen Sie sich von verschiedenen Beratungsunternehmen Informationsmaterial zusenden und nehmen Sie einige in die engere Wahl, die hinsichtlich ihres Beratungs- und Branchenschwerpunktes und ihrer Größenordnung geeignet erscheinen. Greifen Sie bei der Auswahl auf Empfehlungen zurück oder nutzen Sie zum Beispiel die BDU-Beraterdatenbank, mit der Sie Berater passgenau nach Tätigkeitsschwerpunkten, Branchenerfahrungen und Standort filtern können: <http://www.bdu.de/beraterdatenbank>

- **Zum Vorgespräch einladen**

Lassen Sie sich in einem persönlichen ersten Kontaktgespräch mit dem Berater seine Erfahrung und fachliche Kompetenz belegen. Im Vorgespräch werden auch Aufgabenstellung, Ziel der Beratung und der grobe Projektverlauf besprochen. Dieses erste Kontaktgespräch ist für den Klienten grundsätzlich honorarfrei.

- **Angebote einholen und vergleichen**

Halten Sie den Auswahlprozess möglichst schlank. Fordern Sie zum Vergleich drei in die engere Wahl genommene Unternehmensberater zu schriftlichen Angeboten auf. Diese sollten mindestens folgendes enthalten: Aufgabenstellung, Vorgehensweise/Arbeitsschritte, Beratungsmethode, Beratungsdurchführung, Zahlungsbedingungen, Beginn der Beratung, geplanter Zeitaufwand,

Honorarhöhe, Nebenkosten und Regelung zur vorzeitigen Beendigung.

- **Prüfen, ob die „Chemie“ stimmt**

Bei der endgültigen Auswahl zählt auch der persönliche Eindruck des Unternehmensberaters bzw. des Projektteams. Der beste Experte nützt nichts, wenn kein Vertrauensverhältnis aufgebaut werden kann.

- **Klare schriftliche Absprachen treffen**

Erteilen Sie schriftlich den Auftrag auf der Grundlage des Angebotes. Achten Sie besonders darauf, dass die Formulierung von Aufgabenstellung und Vorgehensweise im Vertrag exakt ihren Vorstellungen entspricht. Vereinbaren Sie „Meilensteine“ für den Projektverlauf. Wesentliche Änderungen der vertraglichen Regelungen, die sich während der Projektlaufzeit ergeben, sollten durch Besprechungsprotokolle dokumentiert und von beiden Vertragsparteien unterzeichnet werden.

- **Bleiben Sie regelmäßig in Kontakt**

Im Verlauf des Projektes sollten regelmäßige Gespräche erfolgen und die Projektfortschritte auch schriftlich dargestellt werden.

**Gute Beratung ist mehr als nur Know-how-Transfer. Neben den „Hard Facts“ zählt auch das berufsethische Verhalten zu den Erfolgsfaktoren, denn ein Unternehmensberater erlangt in der Regel vertrauliche Einblicke in das Unternehmen. Die strengen BDU-Berufsgrundsätze haben sich als Leitlinie für die gesamte Branche durchgesetzt.**



**Heike Borchert-Dietz**

Bundesverband Deutscher  
Unternehmensberater (BDU)  
Joseph-Schumpeter-Allee 29  
53227 Bonn  
Tel.: +49 (0)228 9161-22  
hb@bdu.de, www.bdu.de