**Empfehlungen für Kontaktaufnahme und Beauftragung einer Beraterin oder eines Beraters**

Wenn ich mich beraten lasse, sollte ich die folgenden Aspekte berücksichtigen. Es ist zu empfehlen, die folgenden Fragen auch gemeinsam mit Ihren Führungskräften und Beschäftigten zu besprechen.

|  |  |
| --- | --- |
| **Was ist der Anlass für die Beratung?** | **Meine Anmerkungen** |
| Worum geht es mir genau? |  |
| Woran habe ich gemerkt, dass etwas problematisch ist bzw. wurde? |  |
| **Was sind die Erwartungen an die Beratung?** |  |
| Welches Ziel will ich mit der Beratung erreichen? |  |
| Was soll sich konkret verändern? |  |

**Welche Kriterien soll die Beraterin / der Berater erfüllen?**

Das Angebot an Beratungsdienstleistungen ist – im Besonderen für kleine und mittlere Unternehmen – vielfältig und unübersichtlich. Die folgende Checkliste hilft zur Orientierung.

|  |  |
| --- | --- |
| **Kriterien zur Auswahl einer Beratungsdienstleistung**  | **Meine Anforderungen** |
| Spezielle Kenntnisse (Beratungsschwerpunkte z.B. Strategie, Marketing, Finanzierung, Personal, Gesundheit, neue Technologien, Qualitätsmanagement, Führung) |  |
| Zugang des Beratungsunternehmens zu weiteren Kompetenzen über Kooperationen und Vernetzung (keiner kann alles) |  |
| Spezielle Kenntnisse über Branchen und Kundengruppen (z.B. Handwerksbetriebe, Einzelhandel, Medienunternehmen, Produktionsunternehmen, Dienstleistungsunternehmen, etc.) |  |
| Qualifikation (z.B. Nachweise über Berufsausbildung, Studium, Weiterbildungsmaßnahmen etc.) |  |
| Beratungserfahrung (z.B. Lebenslauf, Unternehmensprofil, Referenzen) |  |
| Spezielle Anforderungen wie Fremdsprachenkenntnisse, internationale Ausrichtung, Kenntnisse/Zugang zu Förderprogrammen, etc. |  |
| Das Beratungsverständnis und die Beratungsmethoden (z.B. Prozessberatung, Fachberatung, Management auf Zeit – siehe Erläuterungen auf der Rückseite)  |  |
| Sitz des Beratungsunternehmens (z.B. bei besonderen Anforderungen an Verfügbarkeit, kurze Anreisewege, regionales Hintergrundwissen)  |  |
| Die Größe des Beratungsunternehmens (vom selbständigen Einzelberater bis zu großen Beratungsunternehmen) |  |
| Mitglied in einem Berufsverband oder Qualitätsverbund, der Qualitätskriterien definiert (z.B. autorisierter „Berater Offensive Mittelstand“; vgl. https://www.offensive-mittelstand.de/serviceangebote/datenbank-berater-offensive-mittelstand/wie-wird-man-berater-offensive-mittelstand). |  |

**Wie kann ich eine Beraterin/einen Berater finden?**

**Fachvorträge oder Workshops**

Eine gute Möglichkeit, potenziell interessante Beraterinnen oder Berater anzutreffen, bieten Fachvorträge oder Workshops im Rahmen von entsprechenden Veranstaltungen ihres Berufs- oder Wirtschaftsverbandes sowie von entsprechenden lokalen Organisationen der Wirtschaftsförderung. Diese Organisationen dürfen im Übrigen keine Empfehlungen für einzelne Beratungsunternehmen aussprechen, können mir aber helfen, mich im Angebot zu orientieren.

**Empfehlungen**

Auch Empfehlungen von Geschäftspartnern oder Unternehmenskollegen helfen mir, in Frage kommende Beratungsunternehmen zu finden. Viele Beratungsunternehmen verweisen Ihrerseits auf (Kunden-) Referenzen, die ich prüfen kann.

**Mit mehreren Beratungsunternehmen sprechen**

Bevor ich mich für ein Beratungsunternehmen entscheide, kontaktiere ich in jedem Fall mehrere Unternehmen und führe mit zwei – besser drei – Beratungsunternehmen ein Erstgespräch, um über entsprechende Vergleichsmöglichkeiten zu verfügen.

**Texte für die Rückseite**

**Beratungs- und Rollenverständnis sowie Vorgehen im Beratungsprozess:**

Im Beratungsprozess können Berater Ihnen gegenüber unterschiedliche Rollen einnehmen. Wenn Sie beispielsweise Finanzierungsfragen klären wollen, dann brauchen Sie möglicherweise einen (Finanz-) Experten, der für Sie oder mit Ihnen gemeinsam einen Businessplan erstellt und gegenüber der Bank als Ihr Interessenvertreter auftritt. Wenn Sie einen Organisationsentwicklungsprozess einschließlich Teamentwicklung und Weiterbildungsplanung in Auftrag geben wollen, benötigen Sie eher eine Person, die als Prozessberater, Moderator oder auch als Mediator den Entwicklungsprozess in Ihrem Unternehmen anstößt und begleitet. Liegt der Schwerpunkt der von Ihnen gewünschten Beratung zudem auf der Kompetenzentwicklung Ihrer Beschäftigten, werden Sie einen Berater benötigen, der sich als Coach oder Trainer definiert.

Das eigene Rollenverständnis, der eigene Beratungsansatz sowie die jeweils eingesetzten Beratungsmethoden werden von vielen Beratungsunternehmen oftmals nicht im Detail erläutert. Insbesondere Beratungsunternehmen, die sich als (Fach-) Experten sehen und die als Externe für Sie Probleme lösen wollen thematisieren dieses spezielle Beratungsverständnis häufig nicht. Oftmals setzen sie ihre Expertenrolle als selbstverständlich voraus.

Insbesondere dann, wenn Sie als Auftraggeber nicht nur Probleme von anderen gelöst bekommen wollen, sondern lernen möchten, zukünftig derartige oder ähnliche Frage- und Problemstellungen selbst erfolgreich zu bewältigen, empfehlen sich dialogische, interaktive Beratungsansätze. Hierbei erarbeitet der Berater gemeinsam mit Ihnen und ausgewählten Beschäftigten maßgeschneiderte individuelle Lösungen. Beratungsunternehmen, die einen solchen prozess- und beteiligungsorientierten Beratungsansatz anbieten und in der Regel „Hilfe zur Selbsthilfe“ leisten, weisen oftmals explizit darauf hin.