

10.11.2011 Kriterien für die richtige Unternehmensberatung.

Laut Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU gab es im Jahr 2010 ca. 13.850 Beratungsunternehmen in Deutschland mit insgesamt 117.000 Mitarbeitern.

Bei einer solch großen Vielfalt stellt sich die Frage, wie Sie den passenden Berater für Ihr Unternehmen finden können. Was sind also die Erfolgsfaktoren für ein positiv abgeschlossenes Projekt? Oder umgekehrt gefragt: Woran scheitern die meisten Projekte?

Knapp 90% aller gescheiterten Projekte werden unter anderem auf eine unzureichende Qualifikation des Beraters zurückgeführt. Nicht die Größe eines Beratungsunternehmens oder dessen Name sind demnach für den Erfolg entscheidend, sondern die spezielle Qualifikation für Ihr Projekt und Ihre Branche.

Suchen Sie sich also eine Unternehmensberatung aus, die Ihre Branche genau kennt. Branchenspezifische Geschäftsprozesse bzw. Marktausprägungen sollten der Unternehmensberatung bekannt sein. Ebenfalls sollte der Berater die Erwartungen Ihrer Kunden kennen und wissen, welche Maßnahmen Nutzen bringen.

Wählen Sie eine Unternehmensberatung, die auch für die Umsetzung des Projektes verantwortlich gemacht werden kann. Es reicht nicht aus, sich nur Konzepte erarbeiten zu lassen. Ob diese dann nämlich später umsetzbar sind, steht auf einem ganz anderen Blatt. Übernimmt jedoch die Unternehmensberatung auch die Umsetzung und bleibt bis zum Ende dabei, hat diese ein starkes Interesse, nur umsetzbare Vorschläge zu unterbreiten und durchzuführen.

Achten Sie weiterhin auf die soziale Kompetenz des Beraters. Im Laufe des Projektes werden oftmals viele unterschiedliche hierarchische Ebenen einbezogen. Sollte im Laufe der Umsetzung dann der Berater auch mit weniger qualifizierten Mitarbeitern zusammenarbeiten, muss er diese mit entsprechender Wertschätzung am Projekt beteiligen können. Achten Sie also bei Ihrem Berater darauf, welche Führungserfahrungen er vorweisen kann.

Achten Sie unbedingt darauf, dass die Unternehmensberatung das Know-how mit Ihnen teilt. Im Beraterdeutsch nennt sich so etwas Know-how-Transfer.

Bei der Vorgehensweise der Unternehmensberatung sollten Sie darauf achten, dass die Lösungsansätze immer spezifisch auf Ihr Unternehmen zugeschnitten sind. Achten Sie auf den roten Faden des Konzeptes und ausreichend detailliert definierte Teilaufgaben. Wichtig

ist neben der Benennung des Umfangs auch die Einbeziehung Ihrer Mitarbeiter. Wird klar, welcher Aufwand auf Sie und Ihre Mitarbeiter zukommt? Kann das Projekt überhaupt mit der bestehenden Manpower bewältigt werden bzw. ist die Projektdauer entsprechend der Ressourcen kalkuliert worden? Wie werden Ihre Mitarbeiter im Projekt mitgenommen? Kann sich so Akzeptanz aufbauen?

Was den Aufwand angeht, sollten Sie nicht das Honorar als Kriterium ansetzen, sondern die Gesamtkosten. Diese beinhalten Zeitaufwand, Honorar und Reisekosten. Auch hier zeigt sich, dass eine branchenvertraute Unternehmensberatung oftmals weniger Zeit benötigt und somit abrechnet, da eine aufwendige Einarbeitung des Beraters in die Thematik wegfällt.

Natürlich dürfen Sie bei der Betrachtung des Aufwandes Ihre eigenen Kosten nicht vernachlässigen.

Zusammenfassend ergeben sich die folgenden Kriterien:

- Besitz die Unternehmensberatung nachweisliche Branchenkompetenz?
- Besitzt die Unternehmensberatung für die Aufgabe das notwendige Spezialwissen?
- Übernimmt die Unternehmensberatung auch die Umsetzung des Projektes?
- Besitz die Unternehmensberatung nachweisliche Mitarbeiter-Führungskompetenz?
- Können Sie einen Know-how-Transfer erkennen?
- Passt das Konzept zu Ihrem Unternehmen?
- Sind die Ziele tatsächlich erreichbar und passt der kalkulierte Umfang hierzu?

Aus unserer Sicht erzielen Sie die besten Ergebnisse für Ihre Projekte, wenn Sie mit den entsprechenden Spezialisten zusammenarbeiten. Das kann natürlich bedeuten, dass Sie sich in Zukunft nicht nur von einer Unternehmensberatung beraten lassen.

Olaf Babel

Besuchen Sie unsere homepage:

www.unternehmensberatung-babel.de