

Ihr betrieblicher Berater

wann

Externe Beratungsleistungen sollten in Anspruch genommen werden, wenn niemand in Ihrer Firma für solch eine Aufgabe geeignet ist, wenn Sie wenig zeitliche Ressourcen haben oder wenn Sie einer Betriebsblindheit vorbeugen wollen. Neben den klassischen Steuer- und Rechtsberatungen eignen sich besonders folgende Situationen für die Zusammenarbeit mit einem betrieblichen Berater:

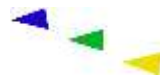
- Generationenwechsel
- Neuorganisation von Unternehmensteilen
- Auswahl / Implementierung von Unternehmenssoftware
- Rationalisierungen / Steigerung der Produktivität
- Vermeidung von Fehlern / Qualitätsfragen
- Freiräume schaffen für den Unternehmer, die Unternehmerin, leitende Angestellte
- Delegieren von belastenden Tätigkeiten
- Kostenanalyse und Festlegung von Stundensätzen
- Neubesetzung von Positionen
- Ideenfindung / Entwicklung von unternehmerischen Optionen / Schmieden von Zukunftsplänen
- Unparteiische Bewertungen oder Befragungen von Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern
- Marketingfragen
- Implementierung eines Qualitätsmanagementsystems oder Subsystemen (KVP, Optimierung von Abläufen...)
- Bewältigung von Konflikten aller Art

wer

Ihren Berater sollten Sie nicht nur nach einem ersten Eindruck oder rein nach Sympathie wählen. Es gibt einige Auswahlkriterien, die von Bedeutung sind. Es lohnt sich immer etwas Energie im Vorfeld in die Auswahl des Beraters zu stecken.

Folgende Aspekte sollten speziell gewürdigt werden:

- Kompetenz
 - Alter
 - Persönlichkeit
 - Erfahrung(en)
 - Kommunikationsfähigkeit
 - Bereitschaft zur Wissensvermittlung
 - Methodik
 - Ganzheitlichkeit / Ethisches Verhalten / Neutralität
 - Universalist (über den Tellerrand schauen) oder Spezialist mit spezifischer Marktkenntnis
- Reputation / Referenzen / Empfehlungen
- Praktiker oder Theoretiker? / Umsetzbarkeit von Lösungswegen
- Eventuelle Unterstützung im Umsetzungsprozess
- Preis-Leistungs-Verhältnis



wie

Eine effektive Zusammenarbeit mit Beratern setzt auch Einiges an eigener Vorleistung bzw. laufender Mitwirkung voraus.

Vor der Beauftragung des Beraters sollten Sie Ihre Bedürfnisse und Erwartungen genau definieren. Der Berater sollte die Dimensionen Ihrer Aktion abschätzen können. Vor Beginn einer längerfristigen Beratung sollte in Zusammenarbeit mit dem Berater eine schriftliche Vereinbarung mit folgenden Aspekten entwickelt werden:

- Definition der Beratungsziele
- Absteckung des Rahmens der Beratungstätigkeit
 - z.B. Aufgaben und Teilaufgaben
 - Termine und Zwischentermine
 - Umfang von Analysen
 - Erwartungen in Bezug auf Empfehlungen seitens des Beraters
 - Umsetzungsstrategien
 - Inhalt und Umfang von Präsentationen und Dokumentationen (Skizzen, Berichte, Berechnungen...)
- Im Fall von Projektmanagement / Projektdesign
 - Strukturierung der Aufgaben und Betonung der Schlüsselpunkte
 - Aufteilung der Aufgaben in Abschnitte und Arbeitspakete
 - Spezifische Aufgaben und Abläufe
 - Namen und Positionen der beteiligten Personen
 - voraussichtliche Zahl der Arbeitstage
 - Schulungs- oder Trainingsprogramme bzw. -einheiten
- Zurverfügungstellung von Materialien und Informationen
- Festlegung der Befugnisse des Beraters innerhalb des Unternehmens
- Zuarbeit seitens des Unternehmers und seiner Mitarbeiter im Prozess
- Festlegung von (regelmäßigen?) Präsentationen und Meetings

Die Ergebnisse und Zwischenergebnisse sollten bei der Präsentation abgenommen werden. So erkennt man auch ob spezielle Schwierigkeiten in der Zusammenarbeit vorliegen oder die Arbeit unbefriedigend ist.

Beraterhonorare bemessen sich normalerweise nach der verwendeten Zeit. Für jedes auf Stundenbasis verrechnete Stadium sollte eine Schätzung der minimalen und maximalen Kosten enthalten sein. Generell gilt gerade für den Beratungsprozess, dass nicht alle Umstände vorhergesehen werden können. Um Verzögerungen und Kostensteigerungen frühzeitig einzuschätzen, sollte in der abzuschließenden Vereinbarung festgelegt sein, dass der Berater Sie über Probleme rechtzeitig zu informieren hat, so dass Ihnen Zeit bleibt, die Aufgabe zu modifizieren, um Ihren Budgetrahmen nicht zu sprengen.

Damit die Studie oder Teile davon in die Realität umgesetzt wird und nicht im Anschluss an die Beratung nur Ihre Bibliothek zielt, sollten Implementierungs- und Anwendungsstrategien in das Beratungskonzept aufgenommen werden. Bei der Implementierung entstehende Probleme können im Kontakt mit dem Berater angegangen werden.