

Beraterwahl

Für welches Problem auch immer Sie einen Berater suchen: die Kriterien, die Sie bei der Wahl der geeigneten Fachperson berücksichtigen sollten, sind grundsätzlich dieselben. Es lohnt sich, die nötige Zeit für eine sorgfältige Wahl zu investieren – vor allem, wenn Sie an einer längerfristigen Zusammenarbeit interessiert sind.

Kriterien bei der Wahl des Beraters	Ja	Nein
Person		
Besitzt der Berater einen für die Problemstellung geeigneten Lebenslauf (Aus- und Weiterbildungen, Diplome, Berufserfahrung, Branchenerfahrung)?		
Kann er eine lücken- und makellose Berufsgeschichte vorweisen?		
Hat er einen tadellosen Ruf, ist er in der Branche angesehen und anerkannt?		
Gehört er dem relevanten Branchenverband oder der entsprechenden Berufsvereinigung an?		
Passen mir seine Geschäftsphilosophie, Werthaltung, Einstellung?		
Kann er mir zuhören und sich in meine Situation versetzen (Einfühlungsvermögen)?		
Ist er offen, flexibel und kann sich auch für Laien verständlich ausdrücken?		
Kann er sich mir gegenüber kritisch äussern?		
Kenne ich sein Kundenportefeuille, seine anderen Beratungsmandate?		
Sprechen die eingeholten Referenzen bezüglich Zuverlässigkeit, Qualität, Kompetenz, Engagement, Effizienz und Fachwissen für ihn?		
Stimmt die «Chemie» zwischen mir und ihm?		
Fachwissen		
Besitzt der Berater nicht nur theoretische, sondern auch praktische Erfahrung in meiner Branche, in meinem Geschäftsumfeld?		
Kenne ich seine fachlichen Stärken und Schwächen?		
Kann er eindrucksvolle Leistungsnachweise in für mich wichtigen Bereichen vorlegen?		
Ist er mit den regionalen Marktgegebenheiten vertraut?		
Kann er zugeben, dass er für bestimmte Probleme nicht die geeignete Person ist, und mich an andere Fachleute verweisen?		
Problemlösungsansatz		
Passt mir die Vorgehensweise/Methode des Beraters bei der Problemanalyse und Problemlösung?		
Analysiert er zuerst das Grundproblem, bevor er Lösungen entwickelt?		

Kriterien bei der Wahl des Beraters	Ja	Nein
Betrachtet er meine Probleme nicht isoliert, sondern bereichsübergreifend und ganzheitlich?		
Will er mir kein Standardkonzept verkaufen, sondern entwickelt er eine individuelle, massgeschneiderte Problemlösung?		
Löst er zuerst das Grundproblem, bevor er das nächste Beratungsmandat ergattern will?		
Will er nicht kurzfristige, sondern nachhaltige Problemlösungen entwickeln?		
Unterstützung		
Verfügt der Berater über die geeignete Infrastruktur für meine Problemlösung?		
Besitzt er genügend freie Kapazitäten, um mich nach meinen Vorstellungen unterstützen zu können?		
Ist er bei Bedarf jederzeit erreichbar, in Notfällen auch nach Feierabend und an Wochenenden?		
Ist er flexibel in seinem Denken, Handeln und mit alternativen Lösungsvorschlägen?		
Verfügt er über ein intaktes Beziehungsnetz, ein umfangreiches Netzwerk von Fachleuten, das er bei Bedarf zu meinen Gunsten nutzen kann?		
Bestätigt das persönliche Gespräch, dass er am Beratungsmandat interessiert ist, sich mit meinem Problem auseinandersetzt und es engagiert und motiviert lösen will?		
Infrastruktur		
Ist der Standort seines Büros für mich optimal erreichbar?		
Ist die Kommunikation mit ihm jederzeit sichergestellt (Telefon, Handy, Mail)?		
Überwacht und begleitet er das Beratungsprojekt von Anfang bis Ende persönlich?		
Ist er mein direkter Ansprechpartner? Wenn nicht: Ist seine Stellvertretung sichergestellt?		
Kenne ich seinen Stellvertreter und allfällige weitere Projektmitarbeiter (Ausbildung, Erfahrung, Leistungsausweise)?		
Geschäftsbeziehung		
Fällt der Vergleich mit anderen Beratern und ihren Offerten zu seinen Gunsten aus?		
Sind die zu erreichenden Ziele und das Vorgehen in der Offerte präzise und richtig beschrieben?		
Bin ich mit dem Vertrag einverstanden (unter anderem mit dem Honorar, dem Zahlungsmodus, der Kündigungsfrist, den Abmachungen zur Budgeteinhaltung)?		
Sichert er mir zu, dass er nicht gleichzeitig meine Konkurrenten berät?		
Bin ich überzeugt, dass er gegenüber Dritten die nötige Diskretion wahrt?		

Auswertung

Je mehr Felder Sie in der «Ja»-Spalte angekreuzt haben, desto idealer dürfte der Berater für Ihre Problemlösung sein.

Auszug aus dem Ratgeber:

Ich mache mich selbständig – Von der Geschäftsidee zur erfolgreichen Firmengründung
11., vollständig neu erarbeitete Auflage, 352 Seiten, gebunden
ISBN: 978-3-85569-391-7