

9 Tipps für die Beraterauswahl

Der richtige Weg zum passenden Beratungsunternehmen



Eine Publikation der

cardea

Projekterfolg durch richtige Beraterwahl:

Bei der Suche & Auswahl eines Beraters für Ihr geplantes Projektvorhaben ist die Prüfung der Qualifikationen und Erfahrungen des Beraters das eine. Das andere ist, dass das Vorgehen des Beraters, sein Beratungsansatz und seine angebotenen Rollen auf das Projekt passen müssen.

Darum fängt die Suche & Auswahl eines Beraters in Ihrem eigenen Unternehmen an.

9 Tipps zur Beraterauswahl

Herausforderung Markt:

- ✓ Der Beratungsmarkt ist zersplittert, heterogen und intransparent. Dies hat einige Vorteile, weil Sie als Kunde zwischen verschiedenen Arten von Beratung wählen können. Aber den Überblick zu wahren, welcher Berater für was steht und wer was gut kann, ist schier unmöglich.

Herausforderung Kunde:

- ✓ Damit Sie als Auftraggeber den richtigen Berater für Ihr Projekt finden, müssen Sie genau wissen, was Sie wollen und was Sie brauchen. Das ist manchmal einfacher, manchmal schwieriger zu definieren im Vorfeld eines Projektes. Vielfach gibt es auch unterschiedliche Meinungen im eigenen Unternehmen darüber, welche Projektziele und welches Projektvorgehen die richtigen sind.

Herausforderung Berater:

- ✓ Berater, die Ihr Unternehmen nicht sehr gut kennen aus früheren Kontakten und Projekten, sind quasi wie im Blindflug, wenn sie ein auf Ihre Bedürfnisse, Ihre Situation und Ihr Unternehmen zugeschnittenes Beratungsangebot erstellen müssen. Viele Beratungsangebote bleiben dadurch notgedrungen (noch) generisch und werden erst nach der Vergabe des Mandats spezifiziert.

1

Projekt-Set up: Was will ich verändern und verbessern?

Beschreiben Sie die Ausgangslage (warum wollen Sie das Projekt initiieren?) und das Problem, das Sie lösen wollen, sowie die quantitativen und qualitativen Ziele, die Sie erreichen möchten (was soll anders sein am Ende des Projekts?).



Was ist das Problem/ die Herausforderung, vor dem/ der ich stehe?
Worin äussert sich das Problem/ die Herausforderung?



Was sind mögliche Ursachen für das Problem/ die Herausforderung?



Was für Auswirkungen hat das Problem/ die Herausforderung?



Was ist anders oder besser, wenn das Problem behoben ist?

2

Projekt-Set up: Was muss ich tun, um die Projektziele zu erreichen?

Definieren Sie die Massnahmen und Aktivitäten, die aus Ihrer Sicht nötig sind, um die angestrebten Projektziele zu erreichen (wie soll man vorgehen?) und die Ergebnisse, die Sie aus diesen Massnahmen und Aktivitäten erwarten.

- Habe ich selbst Ideen, wie eine Lösung aussehen oder das erwartete Ziel erreicht werden könnte?
- Welche Massnahmen und Aktivitäten sind notwendig?
- Was möchte ich als Resultat der durchgeführten Massnahmen und Aktivitäten wissen oder in den Händen haben?
- Was soll als Resultat der Massnahmen und Aktivitäten anders oder besser sein?

3

Projekt-Set up: Wie sieht meine Projektplanung aus?

Beschreiben Sie die Projektanforderungen bezüglich Zeit, Umfang, Einschränkungen und Ressourcen und erstellen Sie einen ersten (groben) Projekt- und Ressourcenplan.



Wann soll das Projekt starten und wie lange soll es dauern, bis die Ergebnisse vorliegen?



Welche Phasen und Meilensteine kann ich heute schon festlegen?



Wer ist alles beteiligt, involviert und/ oder betroffen? Mit welchen Ressourcen (Mitarbeitern) möchte ich das Projekt durchführen?



Welche Qualifikationen und Kapazitäten erwarte ich von den Projektmitarbeitern?

4

Projekt-Set up: Was erwarte ich vom Berater?

Definieren Sie die Art der Unterstützung, die Sie brauchen, und zwar bezüglich fachlichen Anforderungen, Erfahrungen, Rollen, Aufgaben und Kapazitäten.

- Über welches konkrete inhaltliche Wissen soll der Berater verfügen? Welches methodische Know-how erwarte ich von einem Berater?
- Welche Erfahrungen des Beraters möchte ich nutzen für mein Projekt?
- Wie soll mich der Berater unterstützen (z.B. fachliches Coaching oder Ressourcen für die Umsetzung oder Ideenlieferant)?
- Welche Aufgaben soll der Berater für mich übernehmen? Welche Aufgaben kann ich intern lösen?

5

Suche & Evaluation: Wer passt auf meine Long List?

Suchen und identifizieren Sie mindestens 3 Beratungsfirmen (abhängig von der Art der Problemstellung), die geeignet sind, Ihr Problem zu lösen.



Auf [consultingsearcher.com](https://www.consultingsearcher.com) können Sie nach geprüften Beratungsunternehmen und Beratungskompetenzen suchen und sich über von Kunden bewertete Referenzprojekte informieren, um Ihre Long List zusammenzustellen.







Lassen Sie sich von Cardea eine Long List von passenden Beratern vorschlagen. Wir haben Zugang zu über 1'000 Beratungsunternehmen und können Ihnen aufgrund unserer Erfahrung schnell passende Berater nennen.

6

Suche & Evaluation: Wie informiere ich die Berater?

Geben Sie den Beratungsfirmen eine genaue Beschreibung der Problemstellung, Ihrer Ziele, der Aufgaben sowie des Umfangs und zeitlichen Rahmens des Projekts und laden Sie sie ein, schriftliche Proposals einzureichen.

-  Was müssen die Berater wissen, damit diese bereits ein auf Ihr Projekt zugeschnittenes Angebot erstellen können?
-  Welche besonderen Konstellationen oder Eigenheiten Ihrer Unternehmung gilt es von den Beratern zu berücksichtigen?
-  Auf welchem Stand der Projektvorbereitungen und bestehenden Dokumentationen können die Berater aufbauen?
-  Welche internen Ressourcen und Mitarbeiterqualifikationen stehen den Beratern zur Verfügung?

7

Suche & Evaluation: Wie evaluiere ich die Berater?

Evaluieren Sie die Qualifikationen der Beratungsfirmen und versichern Sie sich, dass deren Verständnis Ihres Problems, Erfahrungen und Know-how, Vorgehen und Projektplan Ihren Vorstellungen entsprechen.

- Hat der Berater meine Fragestellung verstanden?
Ist das Vorgehen klar skizziert und auf mein Projekt zugeschnitten?
- Hat der Berater die richtigen Erfahrungen zur Lösung meines Problems?
- Hat das vorgeschlagene Team die richtigen fachlichen Voraussetzungen?
- Kann der Berater den Nachweis qualitativ hoher Leistungen erbringen?

8

Suche & Evaluation: Wie gewinne ich Entscheidungs- sicherheit?

Wählen Sie die richtigen Personen, nicht die richtige Beratungsunternehmung: Laden Sie die Beratungsunternehmen, die Sie in die engere Auswahl nehmen, ein, ihr Angebot und ihr Team persönlich vorzustellen („Beauty Contest“). Geben Sie den Beratern eine Agenda für die persönliche Vorstellung vor.



Welche Mitglieder des Beraterteams möchten Sie persönlich kennen lernen?



Was möchten Sie zusätzlich von den Beratern erfahren? Welche Fragen möchten Sie in der persönlichen Vorstellung geklärt haben?



Welche Referenzen, Erfahrungen und Themen sind Ihnen wichtig für die Entscheidung?



Welche Kriterien sind Ihnen wichtig, um die persönlichen Vorstellungen der Berater zu beurteilen?

9

Suche & Evaluation: Wie wähle ich den passendsten Berater?

Wählen Sie die Beratungsfirma, deren Qualifikationen und Erfahrungen am besten Ihren Projektanforderungen entsprechen, und mit der Sie gut zusammenarbeiten können.

- Welcher Berater erfüllt meine Anforderungen am Besten?
Welcher Berater gibt mir das Vertrauen in ein erfolgreiches Projekt?
- Mit welchem Berater kann ich mir gut vorstellen zusammenzuarbeiten?
- Welcher Berater passt am besten zu meinem Unternehmen und meinen Mitarbeitern?
- Welche «Kompromisse» muss ich bei den jeweiligen Beratern eingehen?

Autor

Dr. Christoph Treichler

Managing Partner, Cardea AG



Gründungspartner und Mitglied der Geschäftsleitung von Cardea.

Seit mehr als einem Jahrzehnt kennt er die Herausforderungen in der Beraterwelt und ist mit den Anforderungen der auftraggebenden Kunden vertraut.



+ 41 44 350 28 50



christoph.treichler@cardea.ch

Consulting Management

www.cardea.ch

www.consultingsearcher.com

Wollen Sie mehr erfahren zu unseren Dienstleistungen & Angeboten für die Suche & Evaluation von Beratungsunternehmen?

Besuchen Sie unsere Webseiten oder treten Sie direkt mit uns in Kontakt:



+ 41 44 350 28 50



christoph.treichler@cardea.ch