

Gut beraten – aus Unternehmenssicht

Hunderte Seiten von Powerpoints mit zutreffenden Analysen und richtigen Handlungsempfehlungen – und nichts davon wird umgesetzt? Das Beraternetzwerk Mittelstand des BVMW setzt die Qualitätsmaßstäbe für eine gute Beratung aus Sicht des Unternehmens.

60%

der Konsumentinnen und Konsumenten geben an, dass es ihnen beim Kauf immer oder meistens eher um die Qualität als um den Preis geht. Die Zahlen hierzu waren von 2015 bis zuletzt 2018 weitestgehend stabil.

Quelle: VuMA Berichtsband

Eine Beratung muss konkrete, messbare und relevante Ergebnisse bewirken. Das ist für das Beraternetzwerk Mittelstand das wichtigste Qualitätsmerkmal, an dem sich auch die Zertifizierung ausrichtet. Einige Berater werden einwenden, dass die Verantwortung für die Umsetzung beim Unternehmen liegt. Das ist letztlich richtig, nur sollte man es sich mit dieser Aussage nicht zu leicht machen. War eine Beratung gut, weil sachlich alles richtig war? Hat lediglich das Unternehmen mit der Umsetzung versagt? Es mag tatsächlich Beraterinnen und Berater geben, die das so sehen. Aber aus Unternehmenssicht wird wohl kaum jemand eine solche Beratung als gut und richtig bewerten.

Was will das Unternehmen?

Das Beraternetzwerk Mittelstand fasst daher die Ansprüche an eine gute Beratung etwas weiter. Der Wert von Handlungsempfehlungen muss sich am Grad der erfolgten Umsetzung und den real erreichten Ergebnissen messen lassen. Eine eingehende Prüfung, welche Maßnahmen von dem Unternehmen wirklich gewünscht werden, gehört genauso essenziell zur Analysephase wie die Erhebung der betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Maßnahmen, die sich die Unternehmensleitung zwar wünscht, die aber vonseiten der Mitarbei-

terschaft mit erheblichen Vorbehalten verbunden sind, werden mit einiger Wahrscheinlichkeit ins Leere laufen. Sie können sogar Schaden anrichten, was das Betriebsklima, die Akzeptanz der Führung oder die Offenheit gegenüber Veränderungen angeht. Daher ist es bei der Beratung mittelständischer Unternehmen besonders wichtig, genau zu prüfen, ob alle Beteiligten mit an Bord sind und hinter den geplanten Veränderungen stehen. Ansonsten sind auf jeden Fall Maßnahmen voranzustellen, die die Motivation aller beteiligten Mitarbeiter sicherstellen. Manchmal sind alle Voraussetzungen im Unternehmen während des Beratungsauftrags klar vorhanden, und dennoch wird später entschieden, die Maßnahmen nicht umzusetzen. Vielleicht hat es relevante Veränderungen der Ausgangslage gegeben, die eine andere Priorisierung erfordern. Auch Entscheider können wechseln oder ihre Meinung ändern. An der Stelle hört die Verantwortung des beauftragten Beratungsunternehmens natürlich auf.

Fachwissen, zwischenmenschliche Kompetenzen und Branchenkenntnis

Berater haben per Definition einen Wissens- und/oder Erfahrungsvorsprung in einem bestimmten Gebiet gegenüber dem Beratungskunden. Idealerweise natürlich beides. Geht es um fachliche Fragen

und komplizierte betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, ist profunde Fachkenntnis entscheidend. Im Beraternetzwerk Mittelstand wird diese über die Zertifizierung hinaus in den fachspezifischen Arbeitskreisen sichergestellt. Unter ausgewiesenen Experten zum jeweiligen Thema findet ein Austausch statt, bei dem alle ihre Fachkenntnisse vertiefen und im Vergleich miteinander sehen können, wer welche Stärken hat und wo man sich ergänzt. Diese Differenzierung ist eine wichtige Basis, um profunde Aussagen treffen zu können, wer für welche Aufgaben und Aufträge geeignet ist. Wichtig ist über das reine Fachwissen hinaus natürlich, dass das Wissen in der Beratung auch angenommen wird. Dafür braucht es kommunikative Fähigkeiten, zwischenmenschliche Kompetenzen und häufig auch Kenntnisse der jeweiligen Branche.

Erfahrungswissen

Jeder kennt den wohlthuenden Moment, in dem man merkt, dass ein Mensch weiß, wovon er spricht, weil er schon einmal in einer ähnlichen Situation war, ob nun als Beratender oder als Mitarbeitender eines Unternehmens. Man fühlt sich nicht nur verstanden und ist damit offen, Rat von dieser Person anzunehmen, sondern es spart auch viel Zeit, wenn Abläufe und Zusammenhänge nicht erklärt werden müssen. Erfahrung ist insofern ein weiteres zentrales Merkmal guter Beratung. Sie lässt sich durch belastbare Referenzen prüfen. Im Beraternetzwerk tauschen sich die Mitglieder darüber hinaus über Best-Practice-Beispiele aus und können damit einen noch tieferen Einblick in die jeweiligen Erfahrungen gewinnen.

Die Qualitätsmerkmale guter Beratung sind also die Erzielung relevanter, messbarer Ergebnisse, basierend auf einer klaren und realistischen Zielvereinbarung, eine profunde Fachkompetenz, gekoppelt mit den entsprechenden persönlichen Kompetenzen, zu denen auch die Branchenkenntnis zählt, und last but not least ein hoher Grad an Erfahrung. Das sind die wesentlichen Merkmale, auf-

grund derer das Beraternetzwerk entscheidet, wer für einen Auftrag geeignet erscheint, wenn Anfragen von Unternehmen eingehen.



Gut zu wissen

- Das Beraternetzwerk freut sich über Feedback und Anregungen, wie es diese Kriterien weiter verbessern und ergänzen kann. Es unterstützt bei der Suche nach dem passenden Beratungsunternehmen
- Ansprechpartnerin Ramona Lehmann:
Tel.: 030 533206-188,
E-Mail: mittelstandsberater@bvmw.de
- Beraterinnen und Berater, die die oben beschriebenen Qualitätsansprüche teilen, können gerne unter www.beraternetzwerk-mittelstand.de/fuer-berater/ erfahren, wie man in das Netzwerk aufgenommen wird. Kontakt: nick.willer@bvmw.de

Nick Willer

BVMW-Beraterzertifizierung
Leiter des BVMW Lenkungskreises
Beraternetzwerk Mittelstand

www.beraternetzwerkmittelstand.de



Anzeige

SCOPEVISIO

9. CLOUD UNTERNEHMERTAG NEW WORK – AUF DIE DIGITALE ÜBERHOLSPUR!

Mittwoch, 02.02.2022

im Kameha Grand Bonn

KOSTENLOS ANMELDEN
www.CUT2022.de

#cut2022 #scopevisio