Wie wähle ich einen Unternehmensberater aus?

10 Fragen, die Ihnen bei Ihrer Entscheidung helfen, mit gutem Zeichen, Warnsignal und meiner eigenen Antwort.

So nutzen Sie die Liste: Stellen Sie die Fragen jedem Anbieter, den Sie in Betracht ziehen. Setzen Sie einen Haken, wenn das gute Zeichen zutrifft. Die Auswertung finden Sie am Ende.

1. Sprechen Sie mit dem Berater oder mit einem Verkäufer?

☐ **Gutes Zeichen:** Das Vorgespräch (häufig auch Strategiegespräch genannt) führt die Person, die später mit Ihnen arbeitet. Sie lernen sie wirklich kennen.

Warnsignal: Im Vorgespräch sitzt ein Vertriebsmitarbeiter, der ein Programm verkauft. Wer danach die Arbeit macht, sehen Sie erst nach der Unterschrift.

So arbeite ich: Das Klarheitsgespräch führe ich selbst. Ich bin auch die Person, die später mit Ihnen arbeitet.

2. Zeigt sich im Gespräch echte Expertise in der Sache?

☐ **Gutes Zeichen:** Der Berater ordnet Ihre Situation konkret ein, stellt Rückfragen, die Sie weiterbringen, und Sie nehmen schon aus dem Gespräch etwas mit.

Warnsignal: Das Gespräch besteht aus Fragen, die Ihr Problem dramatisieren, Vertriebsfloskeln, Selbstdarstellung und Beispielen anderer Betriebe. Ihre eigene Lage kommt kaum vor.

So arbeite ich: Im Klarheitsgespräch ordne ich Ihre Situation bereits konkret ein und halte die Ergebnisse schriftlich fest. Ob das trägt, merken Sie im Gespräch selbst.

3. Kennt der Berater Handwerksbetriebe von innen?

☐ **Gutes Zeichen:** Er kennt die Zusammenhänge im Handwerk (Meisterpflicht, Mitarbeitermarkt, Kundenstruktur) und kann sie ohne Floskeln erklären.

Warnsignal: Er berät „alle Branchen“ und überträgt Konzepte aus Konzernen.

So arbeite ich: 15 Jahre Handwerksforschung, zuletzt als stellvertretender Direktor des Forschungsinstituts für Berufsbildung im Handwerk an der Universität zu Köln, dazu Moderation von Arbeitskreisen und Ausschüssen auf Bundesebene.

4. Hat der Berater einen ganzheitlichen Blick, oder liefert er eine Insellösung?

☐ **Gutes Zeichen:** Er betrachtet Zusammenhänge in Ihrem Betrieb zwischen Unternehmerperson (mit Familie), Marktposition und Geschäftsmodell, Prozessen, Mitarbeitenden und finanzieller Situation zusammen und zeigt, wie die Teile ineinandergreifen.

Warnsignal: Er bietet nur einen Baustein an (zum Beispiel nur Marketing, nur Recruiting oder nur ein Software-Tool) und lässt die betrieblichen Zusammenhänge außer Acht.

So arbeite ich: Ich betrachte die Situation ausgehend von der Unternehmerpersönlichkeit, der Marktposition, den Prozessen und den Mitarbeitenden zusammen. Die finanzielle Situation ist das Ergebnis von Entscheidungen in den anderen Feldern und dient als Steuerungsinstrument. Bei Steuer, Recht und Bewertung binde ich Ihre Fachleute ein, statt sie zu ersetzen.

5. Ist die Lösung für Ihren Betrieb gemacht oder ein Paket?

☐ **Gutes Zeichen:** Das Angebot entsteht nach dem Gespräch und beschreibt Ihre Situation.

Warnsignal: Es gibt ein festes (Halb-)Jahresprogramm, bevor der Berater Ihren Betrieb kennt.

So arbeite ich: Die Angebote entstehen aus dem Klarheitsgespräch. Zukunftsfahrplan und Übernahmefahrplan haben eine feste Programmdauer mit klarem Ergebnis, aber keine Laufzeit, die Sie über Monate bindet.

6. Wird zuerst zugehört und analysiert?

☐ **Gutes Zeichen:** Es gibt ein ausführliches und strukturiertes Erstgespräch, in dem der Berater Ihre Situation versteht, bevor er etwas empfiehlt.

Warnsignal: Das Angebot kommt nach 20 Minuten oder wird standardisiert zugesendet.

So arbeite ich: Das Klarheitsgespräch dauert 60 Minuten und ist gründlich vor- und nachbereitet. Erst nach einem tieferen Verständnis folgt das Angebot, das Ihrem Bedarf entspricht.

---

7. Verspricht er keine Garantien?

☐ **Gutes Zeichen:** Er sagt, was Sie danach in der Hand haben (Klarheit, Entscheidungsgrundlage, Plan), und was in Ihrer Verantwortung bleibt.

Warnsignal: „Nachfolge gelöst in acht Wochen“ oder „Erfolgsgarantie“.

So arbeite ich: Ich verspreche im ersten Schritt Klarheit, einen Plan und Entlastung. Weitere Umsetzungsprojekte können dann nach Ihrem Bedarf folgen. Garantien halte ich für unseriös, weil das Ergebnis der Zusammenarbeit nicht nur von meiner Leistung abhängt.

---

8. Wird der Zeitaufwand für Sie ehrlich benannt?

☐ **Gutes Zeichen:** Sie wissen vorher, wie viele Stunden pro Woche Sie selbst einplanen müssen.

Warnsignal: „Sie müssen sich um nichts kümmern.“

So arbeite ich: Den Zeitaufwand für Sie benenne ich vor Beginn konkret, in Stunden pro Woche, abgestimmt auf den Rhythmus, den wir vereinbaren.

---

9. Weiß er, was er nicht macht?

☐ **Gutes Zeichen:** Er grenzt sich klar ab, etwa bei Steuer- oder Rechtsfragen, und arbeitet mit Ihrem Steuerberater und Anwalt zusammen.

Warnsignal: Er bietet alles aus einer Hand an.

So arbeite ich: Ich gebe keine Steuer- oder Rechtsberatung und bewerte keine Betriebe. Dafür stimme ich mich mit Ihren Fachleuten ab.

---

10. Sagt er offen, was er noch nicht gemacht hat, oder sogar Nein?

☐ **Gutes Zeichen:** Er benennt eigene Grenzen und sagt, wenn eine Zusammenarbeit nicht passt.

Warnsignal: Er kann alles, hat alles schon gemacht und nimmt jeden Auftrag an.

So arbeite ich: Ich benenne vorab, wo mein Vorgehen neu ist, und was mich dennoch befähigt. Passt eine Zusammenarbeit nicht, sage ich es.

Auswertung

Anzahl Haken: _____ von 10

8 bis 10 Haken: Der Anbieter arbeitet transparent und nachvollziehbar. Entscheiden Sie dann nach Sympathie und Vertrauen.

5 bis 7 Haken: Fragen Sie nach. Meist lässt sich das klären.

Unter 5 Haken: Vorsicht. Wer Ihre Fragen nicht klar beantwortet, wird es auch später nicht tun.

Diese Checkliste gilt für jeden Anbieter, auch für mich. Wenn Ihnen eine Frage fehlt, sagen Sie es mir. Ich ergänze sie.