

# I.O. BUSINESS®

Leistungsbereich Beratung

---

## Checkliste

## Auswahl von Beratern



Gemeinsam Handeln – I.O. BUSINESS®

## Checkliste

### Auswahl von Beratern

Schein und Sein klaffen bei Beratern oft auseinander. Was Berater mit komplizierten, großartig klingenden Präsentationen verkaufen und versprechen, können sie nicht immer erfüllen. Was Berater sagen und schreiben, leben sie nicht unbedingt. Bei der Auswahl von Beratern ist also Vorsicht geboten.

1. Analyse-Kompetenz?
2. Problemlöse-Kompetenz?
3. Umsetzungs-Kompetenz (fachlich, methodisch, sozial, psychologisch)?

Sicherlich wird man bei der Überprüfung der Auswahl von Beratern berücksichtigen, ob es sich um bekannte, renommierte Beratungsunternehmen oder um unbekannte Beratungsunternehmen handelt. Unter letztgenannten verbergen sich oftmals Hidden Champions, die Experten oder Marktführer auf Ihrem jeweiligen Spezialgebiet sind. Auch bei den großen Beratungsunternehmen belegen Studien, dass die Zufriedenheit der Klienten in vielen Fällen keinesfalls ausreichend ist.

Die Entscheidung für einen Berater oder ein Beratungsunternehmen kann von verschiedenen Faktoren abhängen. Um zu identifizieren, welche Punkte für Ihr Unternehmen welche Bedeutung haben können, kann Ihnen die folgende Checkliste eine Unterstützung bieten.

Bei dieser Checkliste handelt es sich lediglich um Gedankenanstöße und hilfreiche Punkte für die Auswahl von Beratern, die in jedem Einzelfall möglichst nach entsprechender Beratung angepasst werden müssen. Jedwede Verwendung dieses Textes geschieht auf eigenes Risiko und unter jeglichem Haftungsausschluss der I.O. BUSINESS.

Bitte kontaktieren Sie uns umgehend, wenn Sie sich über Fragen im Bereich der Auswahl von Beratern mit einem unserer Consultants austauschen möchten.

#### **I.O. BUSINESS – Leistungen:**

-  Management- und Strategieberatung
-  Analyse der vorhandenen Instrumente und Systeme
-  Entwicklungs- und Implementierungsunterstützung
-  Umsetzungs- und Anwendungsbegleitung

© I.O. BUSINESS – Engelsstrasse 6 (Villa Engels), D-42283 Wuppertal - +49 (0)202 277 5000 – www.io-b.de  
Alle enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Kopieren oder Nachdruck verboten; Ausnahmen nur mit ausdrücklicher Genehmigung. Das Zitieren von Auszügen kann nur gestattet werden, wenn I.O. BUSINESS® als Quelle genannt wird.

## A) Vorüberlegungen zur Auswahl von Beratern

**Nutzen Sie diesen Teil der Checkliste einmalig vor Ihren Sondierungsgesprächen. Bitte nehmen Sie die notwendigen Ergänzungen vor.**

Welche Berater aus welchem Beratungsumfeld/Beratungsmarkt kommen für einen Einsatz zur Lösung unserer Problemstellung in Frage?

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

*Fortsetzung Vorüberlegungen*

Welche Anforderungskriterien sind an den Berater zu definieren?

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



*Fortsetzung Vorüberlegungen*

- Werden wir die vom Beratereinsatz betroffenen Mitarbeiter in die Problemdefinition und die Festlegung der Aufgabenstellung einbeziehen? Stimmen sie zu?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- Von wem soll der Berater in welchem Umfang informiert werden, um einen adäquaten Beratungsvorschlag zu erstellen?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- Welche internen Personen werden das Projekt a) steuernd, b) operativ, c) organisatorisch begleiten?

a) \_\_\_\_\_

b) \_\_\_\_\_

c) \_\_\_\_\_

*Fortsetzung Vorüberlegungen*

- Wie klären wir vertraglich, welche Zusagen der Berater macht und wie er für die Einhaltung der Zusagen und eventuelle Schäden haftet?

---

---

---

---

---

---

---

---

- Unternehmensspezifische Punkte .....

---

---

---

---

---

---

---

---

- Unternehmensspezifische Punkte .....

---

---

---

---

---

---

---

---

## B) Auswahlkriterien

**Bitte beachten Sie, dass hier vorausgesetzt ist, dass Sie den Berater beurteilen, der das anstehende Projekt auch durchführt.**

- Auf welchem bestimmten Gebiet ist dieser Berater Spezialist?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Kann er die erforderlichen Dienstleistungen aus einer Hand erbringen?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Welche Netzwerke / Kooperationen besitzt er?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Wie zeigt und belegt er seine Problemlösungsorientierung?

---

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

Fortsetzung B) Auswahlkriterien

- Wie erleben wir die Persönlichkeit, das Auftreten des Beraters?

---

---

---

---

---

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Wie präsentiert er das Konzept?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Wie ist die Qualität der Unterlagen?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Wie steht es um die Flexibilität des Beraters bei bestimmten Anforderungen?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

*Fortsetzung B) Auswahlkriterien*

- Welche Akzeptanz können wir aufgrund des Auftretens bei der Zielgruppe annehmen?

---

---

---

---

---

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Stimmt die Chemie zwischen Auftraggeber und dem Berater?

---

---

---

---

---

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Welche (hilfreichen) Referenzen gibt der Berater an?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

Bewertung: \_\_\_\_\_

*Fortsetzung B) Auswahlkriterien*

- Hat der Berater Zertifizierungen vorzuweisen?

---

---

---

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Bezieht der Berater die Historie des Unternehmens ein?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Bezieht der Berater Schlüsselpersonen des Unternehmens ein? Wie und zu welchen Zeitpunkten?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Bezieht der Berater die betroffenen Mitarbeiter des Unternehmens ein? Wie und zu welchen Zeitpunkten?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

Fortsetzung B) Auswahlkriterien

- Bezieht der Berater auch die Zeit nach der Projektumsetzung mit in seine Überlegungen ein?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Wie sichert der Berater die erzielten Projekt-Ergebnisse für die Zeit nach seinem Auftrag?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Wird der Berater den für die Ergebnissicherung und kontinuierliche Aktualisierung der Projektergebnisse erforderlichen Teil seiner Kompetenzen auf Mitarbeiter des Unternehmens übertragen? Wie und in welchen Projektabschnitten?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Setzt der Berater Instrumente zum Prozess- und Projektcontrolling ein? Welche?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_



Fortsetzung B) Auswahlkriterien

- Sind die Konditionen marktgerecht und der Problemstellung angemessen?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Honorarvereinbarung: Trennt der Berater bei den Honorar-Kosten zwischen Vor- und Nachbereitung, Moderation, Beratung vor Ort, Training, Coaching oder setzt er für alle Leistungen die gleiche Honorarhöhe an?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Honorarvereinbarung: Ist der Berater bereit, sein Honorar zumindest teilweise an das Erreichen bestimmter Ziele / Zwischenziele zu knüpfen?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Legt der Berater Allgemeine Geschäftsbedingungen vor und wie sind diese gestaltet?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

*Fortsetzung B) Auswahlkriterien*

- Wie weit entfernt sitzt der Berater vom Beratungseinsatzort?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Wie ist das Image des Beratungsunternehmens / des Beraters?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Wie sind die bisherigen positiven Erfahrungen bei welchen Einsätzen mit diesem Berater?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Wie haben wir ihn in welchen Beratungssituationen erlebt?

---

---

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

*Fortsetzung B) Auswahlkriterien*

- Welches Feldwissen besitzt er über Unternehmen, Branche, Zielgruppe?

---

---

---

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Wie seriös wirkt er?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Wie ist seine Serviceorientierung und Kundenorientierung einzuschätzen?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

- Welches Bild gibt der Berater bezüglich Fach-, Methoden-, Sozial- und Prozess-Kompetenz ab?

---

---

---

Bewertung: \_\_\_\_\_

## C) Gesamtbewertung

Wie decken sich die gewonnenen Eindrücke mit den Anforderungskriterien, die an den Berater definiert wurden?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_

Zusammenfassende Bewertung: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

<p><b>Beurteilungs-Ergebnis:</b></p> <p>(Note)</p>
--

© I.O. BUSINESS – Engelsstrasse 6 (Villa Engels), D-42283 Wuppertal - +49 (0)202 277 5000 – www.io-b.de  
Alle enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Kopieren oder Nachdruck verboten; Ausnahmen nur mit ausdrücklicher Genehmigung. Das Zitieren von Auszügen kann nur gestattet werden, wenn I.O. BUSINESS® als Quelle genannt wird.