

# Bin ich ein guter Berater?

*Was macht überhaupt einen guten Berater aus?*

*„Wäre / bin ich eigentlich ein guter Berater - und was macht einen guten Berater überhaupt aus?“ Die Antwort können Sie sich letztlich nur selbst geben, solange Sie noch keine Kunden haben. Wir haben dazu jedoch einige Fragen und Anregungen.*

## Fachliche Qualifikation ist Voraussetzung

Die Frage nach dem optimalen Themenfeld, auf dem Sie als Berater tätig sind oder werden wollen, soll uns hier nicht beschäftigen. Diese Frage stellen sich angehende Berater ohnehin meist als erstes. Uns geht es aber um andere Qualifikationen, die Berater mitbringen müssen, nicht um das fachliche Know-how - das versteht sich von selbst.

Deshalb nur als Anregung eine kurze Liste von Möglichkeiten:

- Sind es **finanzielle Themen**, die zukünftige Finanzsituation des Unternehmens oder geht es um aktuelle Schwierigkeiten, vielleicht sogar um die Abwendung einer Insolvenz?
- Das Beratungsangebot kann sich auch auf zukünftige **Produktentwicklungen** erstrecken. Vielleicht sind im eigenen Haus nicht die erforderlichen Kapazitäten vorhanden.
- Vielleicht geht es auch um Trends im aktuellen und zukünftigen **Marktbereich** für Kunden, die gerne mehr über Trends und Entwicklungen informiert sein möchten - lokal oder weltweit, übergreifend oder in Bezug auf bestimmte Kundensegmente.
- Meine Kompetenz kann auch darin bestehen, zukünftiges Kundenverhalten rechtzeitig vorzuersehen.
- Ein Bereich, der immer wichtiger wird: **IT-Sicherheit**, der Schutz der EDV-Netze vor den diversen kreativen Angriffsarten.
- Häufiges Thema einer Beratung ist die weitere **Karriere-Entwicklung** und die persönliche Weiterentwicklung.
- Und nicht zuletzt wird oft auch eine Beratung bei **persönlichen Problemen** gewünscht, auch wenn es typisch ist, dass dieses Thema zu lange hinausgeschoben wird.

[nach oben](#)

## Grundsatzfragen

Verschiedene Beratungskunden suchen unterschiedliche Beratungsdienstleistungen. Welchen Bedarf würden Sie als Berater am ehesten decken?

Bei der Suche nach einem geeigneten Berater betrifft die erste Frage den eigenen Lösungsbedarf:

- Wäre ich eher der Lieferant für eine schnelle Lösung zu einem konkreten aktuellen Problem?
- Oder möchte ich mich breiter angelegt über Perspektiven beraten, die die nähere oder weitere Zukunft betreffen?

Eine zweite Weichenstellung betrifft das Ausmaß, zu der sich die Klienten gewissermaßen unter meine Fittiche begeben sollten:

- Übernehme ich als Berater die Verantwortung für eine Lösung, die zu entwickeln ist?
- Oder möchte ich lediglich neue Impulse geben - anschließend muss der Beratene aber eigenständig die anstehenden Entscheidungen treffen?

Ein drittes Kriterium:

- Bin ich Berater für genau (m)eine Branche, weil ich die Verhältnisse exakt kenne?
- Oder bin ich bereichsüberschreitend aktiv und bringe dafür eine breitere Perspektive mit?

[nach oben](#)

## Der persönliche Auftritt

Besteht Beratungsbedarf zu einem bestimmten Thema, dann ist nicht nur die fachliche Komponente, das spezifische Knowhow von Bedeutung. Die gemeinsame Wellenlänge ist ebenso sehr Voraussetzung für eine erfolgreiche Beratung. Stimmen Beratender und Beratener persönlich ausreichend überein?

Es gibt typische Berater-Untugenden, die auf zahlende Beratungskunden unprofessionell wirken und den Erfolg verhindern. Hand aufs Herz - könnte es Ihnen zumindest an einem schlechten Tag passieren, dass Sie in der Beraterrolle einen der folgenden Fehler begehen würden?

- Viele die Beratung suchten, mussten feststellen, dass ihr Gegenüber zwar fachlich kompetent war, seine Tipps und Thesen jedoch mit einer gewissen Überheblichkeit oder gar Arroganz übermittelte.
- Oder dass das fachliche Wissen zwar groß ist, die Fähigkeit zur Vermittlung in allgemeinverständlicher Sprache aber gering ausgeprägt.

- Der Berater weiß Bescheid - aber er ist zu unsicher, um klare Positionen zu beziehen, zu widersprechen oder den Beratungskunden zu kritisieren. Damit ist er aber auch kein Sparringspartner.
- Dem Berater fehlt ein klares Konzept, er weiß zwar zu jedem Aspekt etwas zu sagen, die rote Linie ist jedoch nicht erkennbar.
- Der Berater hat ein klares Konzept - und zwar zu viel davon. Statt auf die Fragen des Ratsuchenden einzugehen, verschanzt er sich hinter langen Ausarbeitungen und und umfangreichen Erklärungen?

[nach oben](#)

## Beraterfallen

- Nicht wenige Unternehmen suchen einen Berater in Wahrheit als Alibilieferanten: Sie hätten gern jemanden, der unangenehme Botschaften wie , Personalabbau oder Firmenstillegungen verkündet und begründet. Wenn der externe Fachmann nach intensiver Prüfung zum Abbau rät, dann kann der Auftraggeber mit ruhigem Gewissen darauf verweisen: Die Empfehlung kam nicht von ihm, sondern von dem Spezialisten mit weitreichender Erfahrung. Wie gehen Sie mit einem solchen Kunden um?
- Bei der Beauftragung eines externen Beraters passiert es immer wieder, dass erst nach Aufnahme der Arbeit zusätzliche Probleme benannt werden. Deren Bearbeitung muss dann aber zusätzlich honoriert werden. Wie stellen Sie sicher, dass der Auftrag nicht ausufert, während das Honorar stagniert?
- Ganz häufig will man zwar Beratung. Aber dann will man doch nur wieder die eigene Sichtweise bestätigt sehen - und keinesfalls zu neuen Ansätzen „hinprovoziert“ werden. Was ist Ihre Reaktion auf diese versteckte Verweigerungshaltung und darauf, dass Sie vermutlich als Sündenbock für die fehlende Neuorientierung herhalten dürfen?
- Man sollte die Erfolgsquote von Beratungen nicht überschätzen. Laut Wirtschaftswoche liegt die Erfolgsquote selbst bei kleineren Aufträgen bei gerade mal 55 Prozent. Sie müssen also mit Misserfolgen leben. Wie kommen Sie damit klar?

[nach oben](#)

## Und wie gut bin ich als Berater *wirklich*?

Viele Fragen und Aspekte haben wir ja schon genannt. Es gibt aber noch einige weitere Fragen, die Sie sich stellen sollten, zum Beispiel:

### **Wie steht es um meine Motivation?**

- Macht es mir wirklich Spaß, mich um die Probleme anderer Menschen zu kümmern?
- Kann ich mich mit den Themen meiner Auftraggeber identifizieren?
- Oder nehme ich den Auftrag nur deshalb an, weil ein finanzieller Engpass droht?
- Was soll man in fünf oder zehn Jahren über mich sagen können?

### **Wie gehe ich vor?**

- Bin ich eher der theoretische Typ des Akademikers oder der praxisorientierte Pragmatiker, der sich flexibel in jede Situation hinein denken kann?
- Besitze ich analytische Fähigkeiten, bin ich in der Lage, Konzeptionen zu erstellen?
- Bin ich der Typ Mensch, der aus seinen Erfahrungen permanent lernt, oder eher der Trainertyp, der Wissen vermitteln möchte?
- Bin ich in der Lage, auch aus einem Wirrwarr unsortierter Informationen eine klare Struktur herauszuarbeiten und zu präsentieren?
- Bin ich eher sachfragenorientiert oder beziehungsorientiert?

### **Wie gehe ich mit andern um**

- Bin ich, wenn erforderlich, ein guter Teamplayer, der in Zusammenarbeit mit Anderen gemeinsame Ziele erreicht?

### **Wie kommuniziere ich?**

- Trete ich stilsicher und kommunikationsstark auf?
- Würde man mich als Sparringspartner auf Augenhöhe akzeptieren? (Ein Thema vor allem dann, wenn unterschiedliche Altersgruppen miteinander arbeiten müssen.)

### **Wer sind meine Referenzen?**

- Welche bisherigen Projekte kann ich als Referenz vorweisen?

### **Wie belastbar bin ich?**

- Wie gehe ich in vermeintlich ausweglosen Situationen mit Stress um?
- Bin ich bereit, wenn es die Situation erfordert, auch dauerhaft 100% Einsatzbereitschaft zu erbringen?
- Verfüge ich über Organisationstalent und ein gutes Zeitmanagement?
- Erkenne ich meine eigenen Grenzen und bin deshalb in der Lage, auch Aufträge abzulehnen, in meinem Interesse und in dem des Auftraggebers?

### **Wie glaubwürdig bin ich?**

- Werde ich als glaubwürdig empfunden? (Selbst gute Schauspieler werden erwischt.)
- Bin ich mir über mein Eigenbild und das Fremdbild über mich im Klaren?

- Weiß ich, mit welchen Themen ich mich auf keinen Fall beschäftigen werde?

### **Wie vermarkte ich mich?**

- Kann ich meine Leistungen zielgruppengerecht und mediengerecht vermarkten?
- Kann ich auch im Gegenwind meine Ideen und Vorschläge erfolgreich „verkaufen“?
- Verfüge ich über ein ausbaufähiges Netzwerk, über das ich meine Leistungen kommunizieren und erweitern kann?
- Wie kann ich mich in der steigenden Beraterflut positionieren?
- Warum sollte man gerade mir einen Auftrag geben?

Und nun die allerletzte Frage, die sich viele im Berufsleben viel zu selten stellen (aus Angst, bei der Verneinung Konsequenzen ziehen zu müssen):

- Macht mir der Job eigentlich Spaß?

(Sie können sicher sein, wenn dem nicht so ist – Ihr Auftraggeber wird es sehr schnell bemerken und Folgeaufträge können Sie dann beruhigt abschreiben.)

## **Fazit**

Was also macht nun einen guten Berater aus? Er sollte sich in die Lage seines Auftraggebers hineinversetzen können, ohne dessen Rolle zu übernehmen, also mit professioneller Distanz alle Aspekte der gestellten Aufgabe beurteilen können. Einfach ausgedrückt: ein glaubwürdiger Profi.

Aber keine Angst. Es ist auch noch kein Beratungsmeister vom Himmel gefallen. Wenn die Voraussetzungen stimmen, dann sollten Sie sich nicht davon abhalten lassen, Ihre Chance zu ergreifen. Sind Sie dazu geeignet, ein guter Berater zu sein? Die Entscheidung treffen letztlich Ihre Kunden - zunächst aber allein Sie!

Zusammengefasst:

Erfolgreiche Berater zeichnen sich aus durch eine überzeugende Persönlichkeit, hohe Glaubwürdigkeit und die Fähigkeit über den Tellerrand hinaus zu blicken und realistische Visionen zu entwickeln.