



---

**Checkliste | Den richtigen Qualifizierungspartner finden**

Sie stellen sich die Frage, nach welchen Kriterien Sie den "richtigen" Partner für Ihre Qualifizierungen in der zeitgerechten, zukunftsorientierten, nachhaltigen und erfolgreichen Unternehmensführung und Unternehmensentwicklung finden? Oder nach welchen Kriterien Sie sich für den Mehrwert einer unternehmerischen Qualifizierung entscheiden?

Sind es Hochglanzprospekte, die Sie bekommen haben, oder ist es die Webseite, die Sie besucht haben? Sind es die Referenzen, die Sie dort gefunden haben, die sowieso alle positiv ausfallen?

Sie können kein greifbares Produkt vergleichen, Sie können prüfen, ob er den Werkzeugkasten, den der Seminarleiter, der Referent, der Berater mitbringt, beherrscht. Ob er aber wirklich mit den Werkzeugen umgehen kann, wissen Sie erst nachher, wenn Sie ihn erlebt haben.

Die persönliche Empfehlung eines Geschäftsfreundes wäre nicht schlecht. Aber wer von Ihren Geschäftspartnern hat Erfahrung mit diesem Menschen?

Deshalb leiten Sie gleich die zweite Runde ein und führen Sie ein Telefongespräch oder ein persönliches Gespräch. Ihr Bauchgefühl und die Zwischenmenschlichkeit entscheiden besser als alle vorgelegten Unterlagen. Vermittelt Ihr Gegenüber das, was er in seinen Werbeaussagen und seinen Informationsmaterialien verspricht? Jetzt erst können Sie sich ein rationales Bild machen. Jetzt wissen Sie, ob Ihnen der richtige Partner gegenüber sitzt. Hat er sich auf das Gespräch mit Ihnen individuell vorbereitet? Ist er schlüssig in seinen Äußerungen? Kann er sein Konzept rüberbringen?

Mit gutem Gewissen zustimmen können Sie nur dann, wenn alle Ihre wichtigen Fragen mit JA beantwortet werden:

- Sind das die richtigen Qualifizierungsmaßnahmen, die ich brauche und mit denen ich einen umsetzbaren Mehrwert bekomme?
- Wird nicht Irgendetwas gemacht, sondern wird eine Qualifizierung mit System angeboten?
- Sind die Qualifizierungsmaßnahmen vom Thema her "nur" im Trend oder bringen die Weiterbildungen mich persönlich und mein Unternehmen wirklich weiter?
- Weiß er, von was er spricht? Ist er berechtigt, für mich tätig zu sein?
- Vermitteln mir seine vorgeschlagenen Maßnahmen die notwendige Nachhaltigkeit?
- Spricht er meine Sprache, bringt er das notwendige Wissen über meine unternehmerischen Aufgabenstellungen mit und kennt er sich in der Branche aus?
- Arbeitet er selbst mit mir oder schickt er Andere?
- Betreut er mich kostenlos nach und sorgt so für die Umsetzung und die Nachhaltigkeit seiner Maßnahmen in meinem Unternehmen?
- Tut er selbst, was er vermittelt?
- Vermittelt er mir die Sympathie, die ich brauche, um eine anhaltend vertrauensvolle Geschäftsverbindung zu ihm aufzubauen?

Und das sagt das handwerk magazin dazu:

# handwerk-magazin.de

## So erkennen Sie unseriöse Unternehmensberater

Diese Aspekte geben Hinweise auf unseriöse Berater:

### **Kaltakquise**

Wer am Telefon versucht, neue Kunden zu akquirieren, muss nicht zwangsläufig unseriös sein. Erfolgreiche Unternehmensberater werden meist weiterempfohlen und kommen deshalb ohne diese Form der Kundengewinnung aus.

### **Eigendarstellung**

Unternehmensberatungen, die mit flotten Sprüchen wie etwa "Drei neue Kunden am Tag" oder "Kunden gewinnen auf Knopfdruck" werben, muss man eher als dubios einstufen. Denn Patentlösungen gibt es nicht.

### **Umsatz- und Gewinnversprechen**

Versprechen auf mehr oder gar garantierten Umsatz oder mehr Gewinn sind unseriös. Ebenso die Aussicht auf die Beschaffung neuer, ungenutzter oder sogar geheimer Fördertöpfe.

### **Referenzkunden**

Unternehmensberater müssen problemlos Referenzkunden und Referenzprojekte nennen können. Man sollte sich auch durchaus das Einverständnis geben lassen, einen oder mehrere Referenzkunden anzusprechen und nach deren Erfahrungen mit dem Berater zu fragen.

### **Kompetenzen**

In welchem Feld die Expertise des Beraters besteht, lässt sich im Gespräch klären und sollte über die Referenzprojekte bestätigt werden. Kaum ein Berater kann alle Bereiche von Strategie bis IT abdecken.

### **Auftragsziele**

Wichtig ist die Erwartungshaltung zu klären. Das kann auch schon vor dem Auftrag geschehen und etwa eine Auftragsbestätigung inhaltlich vorbereiten. Ziel und Auftrag sollten schriftlich fixiert werden.

### **Quelle**

Holzmann Medien

© 2014 Holzmann Medien | [www.handwerk-magazin.de](http://www.handwerk-magazin.de) | Autor Olaf Deininger

### **Von unserer Fachredaktion geprüft**

Die Inhalte dieser Checkliste sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.