



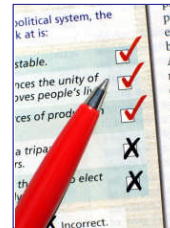
BDE als Mitglied in den Hamburger Consulting Club aufgenommen!

.....Seite 1



Steckbrief: Hamburger Consulting Club e.V.

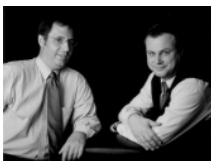
.....Seite 1



Qualität in der Beratung – Guideline durch den Beratermarkt

.....Seite 2

Kurzinterview - BDE als Mitglied in den Hamburger Consulting Club aufgenommen!



Martin Grimpe, Götz Walter
Geschäftsführer der BDE

Die BDE-Consulting GmbH ist im Juni als fünfzehntes Berater-Mitglied in den Hamburger Consulting Club e.V. aufgenommen worden. Was hat Sie zum Beitritt zu diesem Verein bewogen?

Martin Grimpe: Bereits mit ihrer Gründung hat die BDE eigene Beratungsstandards definiert: Transparenz, Berechenbarkeit, Verlässlichkeit und hohe inhaltliche Kompetenz. Wir tun nur das, was wir wirklich können. Der HCC zielt mit seiner Definition von Beratungsqualität auf genau diese Punkte ab. Mit unserem Beitritt zum HCC geben wir nun unseren Kunden das Signal, dass der von uns angestrebte und kommunizierte Qualitätsanspruch auch objektiven und unabhängigen Bewertungen standhält – ein klares Zeichen für die Sicherheit unserer Kunden.

Warum gerade der Hamburger Consulting Club?

Götz Walter: Der HCC überzeugt durch eine Qualitätsdiskussion auf breiter Basis, weil er sich nicht nur an Beraterkollegen sondern auch an Kunden und Multiplikatoren wendet. Das grenzt ihn positiv von anderen Standesverbänden ab, die sich in ihrer Ausrichtung ausschließlich auf Kollegen fokussieren.

Was erwarten Sie zukünftig von ihrer Mitgliedschaft im HCC?

Martin Grimpe: Ein wesentlicher Aspekt ist die intensive Weiterentwicklung von Qualität in der Beraterpraxis gemeinsam mit Beratungsunternehmen, Kunden, dem Institut für Unternehmensberatung der Universität Hamburg und anderen wichtigen Multiplikatoren. Erfahrungsaustausch und Kontaktbörse unter Gleichgesinnten – d.h. Beratern und Kunden mit gleich hohem wirtschaftsethischen Anspruch.

Steckbrief: Hamburger Consulting Club

Gründung:

2004 auf Initiative der Handelskammer Hamburg gegründet.



Ausgangslage:

Bundesweit existieren aktuell über 14.250 Beratungsgesellschaften und Einzelberater, allein 6.000 davon in Hamburg: Das große Angebot an Beratungsleistung führt einerseits zu mehr Wettbewerb und Qualität, andererseits aber auch zu negativen Erfahrungen mit einzelnen Beratern, die eine komplette Branche in Mißkredit bringen könnten. Gerade kleinen und mittleren Unternehmen fällt es schwer, bei diesem Überangebot ohne objektive Qualitätsstandards den passenden Partner zu finden.

Ziel:

Steigerung der Transparenz auf dem Beratermarkt durch Etablierung und permanente Weiterentwicklung hoher Qualitätsstandards für Beratungsunternehmen.

Herangehensweise:

Bewerber um die Aufnahme als Berater-Mitglieder in den Club müssen in einem dreistufigen Aufnahmeverfahren (siehe Schaubild) erfolgreich die Erfüllung der hohen Qualitätsstandards nachweisen. Darüber hinaus bietet der HCC Beratern und ihren Kunden eine Plattform für Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch, Aufbau und Pflege von Netzwerken.

(www.hamburger-consulting-club.de)

Aufnahmeverfahren des HCC

Schritt 3:

Präsentation eines Beratungsprojektes

Schritt 2:

Aufnahmegespräch

Unternehmensprofil	Politik und Strategie	Mitarbeiter und Führung	Unternehmensprozesse	Projektmethodenkompetenz
--------------------	-----------------------	-------------------------	----------------------	--------------------------

Schritt 1:

Briefing und Einreichen von Unterlagen

Qualitätsanspruch in der Beratung - Guideline durch den Beratermarkt



Wolfram Latsch
Berater
der BDE

Über 14.250 Beratungsgesellschaften und Einzelberater in Deutschland, eine unklare Profilierung vieler Anbieter von komplexen Beratungsleistungen, Verunsicherung durch unseriöse Anbieter – dies alles macht die Auswahl des richtigen Beraters vor allem für die Unternehmer schwer, die nicht auf die Top-5-Anbieter der Beraterbranche zurückgreifen wollen. Doch wie kann ein Unternehmer bei der Beraterauswahl vorgehen? Worauf kommt es an?

Über 14.250 Beratungsgesellschaften und Einzelberater in Deutschland, eine unklare Profilierung vieler Anbieter von komplexen Beratungsleistungen, Verunsicherung durch unseriöse Anbieter – dies alles macht die Auswahl des richtigen Beraters vor allem für die Unternehmer schwer, die nicht auf die Top-5-Anbieter der Beraterbranche zurückgreifen wollen. Doch wie kann ein Unternehmer bei der Beraterauswahl vorgehen? Worauf kommt es an?

1. Ziele und Anforderungen definieren:

Sorgen Sie für eine klare Skizzierung der Anforderungen in einem Projekt. Ein gutes Briefing des Beraters - Voraussetzung für erfolgreiche Beratung - resultiert aus einem offenen und konstruktiven Gespräch zwischen Berater und Unternehmer, in dem der Berater schon frühzeitig eventuelle kritische Pfade im Projekt anspricht. Für die Bewertung bereits ein erstes Qualitätsmerkmal.

2. Fach- und Methodenkompetenz:

Erzeugen Sie Wettbewerb, indem Sie mehrere Berater auf den Prüfstand stellen. Dabei spielt die heute häufig gestellte Frage nach dem konkreten Branchenfokus nach unserer Erfahrung eine oft überschätzte Rolle. Vielmehr kommt es auf eine transparente Herangehensweise, das Auftreten des Beraters im Projektalltag und ein klares Bekenntnis zu Umsetzung an – sprich: Auf seine Professionalität.

Eine erfolgreiche Beratung hängt davon ab, Berater zu identifizieren, die über diese Qualitäten verfügen. Ein Weg dahin ist das direkte Gespräch mit Referenzunternehmen, die Ihnen aus eigener Erfahrung schildern können, ob sich ein Berater im alltäglichen Projektgeschäft und in schwierigen Phasen bewährt hat.

Hilfestellungen bieten auch professionelle Institutionen wie der HCC. Er beurteilt Berater proaktiv auf Basis von Referenzprojekten und bietet in dieser Hinsicht eine zusätzliche Entscheidungssicherheit.

>>>> Kurz notiert >>>> Vertrauen in der Beratung

Studie TU Bergakademie Freiberg:

Eine empirische Befragung von kleinen und mittleren Unternehmen sowie von Beratungsunternehmen in 2005 zu den bei der Beraterauswahl angewendeten Kriterien führt zu klaren Ergebnissen: Hauptkriterium für die Auswahl eines Beraters sind neben Fach-, Methodenkompetenz und Praxiserfahrung das Vertrauen des Kunden in das Beraterunternehmen und den Berater. Ausschlaggebend sind dabei die Problemlösungskompetenz sowie die persönliche und soziale Kompetenz des Beraters.

(Quelle: Verband freier Berater e.V.)

3. Vertrauensbasis zwischen Berater und Auftraggeber:

Wenn die Chemie nicht stimmt, ist die beste Fachkompetenz oft nichts Wert. Immerhin kommt es darauf an, in einer längeren und engen Zusammenarbeit das Vertrauen zwischen den Partnern zu erhalten. Studien zeigen, dass für viele Unternehmen die Vertrauensbasis – lange vor den Projektkosten - eines der Hauptkriterien für die Beraterauswahl darstellt.

4. Vertragliche Fixierung: Legen Sie in einem Vertrag detailliert die wesentlichen Bestandteile des Beratungsauftrages fest (Aufgabe, Ablauf, Ergebnis und Berichtspflichten, Dauer, Kosten). Damit schaffen Sie klare Verhältnisse zwischen Unternehmen und Berater, auf die Sie sich während und nach dem Projektlauf jederzeit beziehen können.



**Möchten Sie mehr über uns und unsere Arbeit wissen?
Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.**

BDE-Hamburg
Tel: 040 - 539 10 281
Fax: 040 - 539 10 280
hamburg@bde-consulting.de

BDE-Frankfurt
Tel: 06101 - 98 99 57
Fax: 01212 - 5240 15 841
frankfurt@bde-consulting.de

www.bde-consulting.de

Impressum:

Herausgeber:
BDE-Consulting GmbH, Gössekoppel 56
22339 Hamburg, www.bde-consulting.de
Redaktion:
Götz Walter, Martin Grimpe, Wolfram Latsch
Bildquellen:
www.PixelQuelle.de, www.sxc.hu, HCC, BDE
Auflage: 200
Stand: 20.07.2007
V.i.S.d.P. Wolfram Latsch