

## Kommunikation mit Beratern – Tipps für Unternehmer



**Wie finden kleine und mittlere Unternehmen (KMU) einen Berater, der zu ihnen passt? Der Verband „Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e.V.“ hat das Thema „Kommunikation in der Beratung“ zum Schwerpunkt seiner Frühjahrstagung 2013 gemacht und gibt Tipps für Unternehmen. Entscheidend sei dabei nicht nur Fachwissen sondern auch die Kommunikation von beiden Seiten.**

„Unsere Denkstile beeinflussen die Art, wie wir Informationen aufnehmen und verarbeiten, welche Erwartungen wir haben und wie wir handeln“, zitiert Carl-Dietrich Sander, stellvertretender Vorsitzender des KMU-Beraterverbandes, den Trainer und Berater Roland Spinola. Während der Tagung zeigte Spinola auf, dass die Denkstrukturen des Beraters und des Unternehmers häufig gegenläufig sind. Wenn ein eher logisch-rational denkender, auf Daten und Fakten ausgerichteter Berater auf einen intuitiv handelnden Unternehmer treffe, könne dies zu erheblichen Verständigungsproblemen führen. Ein Berater müsse sich dessen bewusst sein. Aber auch ein beratungswilliger Firmenchef solle sich überlegen, mit welchem Berater-Typ er zusammenarbeiten wolle und könne. Der Erfahrungssatz „Gleich und gleich gesellt sich gern“ sei zwar bekannt, jedoch liege gerade in der Andersartigkeit eine große Chance: Sie könne neue Blickwinkel und Lösungswege für die anstehenden Aufgaben erschließen. Auch in gegenseitiger Sympathie und Wertschätzung sieht Spinola die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Ein Berater müsse allerdings eine kritisch-konstruktive Grundhaltung bewahren und seinen Standpunkt klar vertreten.

Entscheidend sei, so Sander, dass sich Unternehmer und ausführender Berater vor Vertragsabschluss in einem ausführlichen, unverbindlichen Gespräch kennen lernen und prüfen, ob die Chemie stimmt. Die Unternehmen sollten sich dabei von Beratern Referenzen nachweisen lassen, ebenso die Einbindung in ein Netzwerk für den Erfahrungsaustausch. Dies sei für die Weiterentwicklung des Beraters von Bedeutung und damit auch für den Kunden. „Steht hinter dem ausgewählten Berater eine qualifiziertes Netzwerk, können Kunden sicher sein, dass ihr Berater sich mit Kollegen austauschen kann, wenn Kundenfragen vom eigenen Fachwissen nicht mehr abgedeckt werden“ erläutert Sander. Wichtig aus Kundensicht sei auch der Nachweis einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung des Beraters.

Erst nach Klärung dieser Fragen sollte eine schriftliche Vereinbarung über die Beratungsziele, Beratungsinhalte und Teilschritte, das Honorar, die Beratungsdokumentation und eine kurzfristige Kündigungsmöglichkeit für den Kunden abgeschlossen werden.

Im Beratungsprozess selber spielt die Kommunikationsfähigkeit ebenfalls eine wichtige Rolle. Optimale Ergebnisse seien nur zu erzielen, wenn ein Berater einerseits die Wünsche und Bedarfe seines Kunden umfassend ermitteln und andererseits seine eigenen Ansichten und Anregungen nachvollziehbar erläutern kann, so Sander. Dazu gehörten Fragen wie: Wo gibt es Widerstände, wo Unterstützung? Welche Risiken und Chancen beinhaltet das Beratungsprojekt für beide Seiten? Welche Entscheidungsspielräume bestehen, welche „Fettnäpfchen“ drohen? Auf der Frühjahrstagung der KMU-Berater erarbeitete der Organisations- und Personalberater Steffen Schlichenmeier mit den Mitgliedern und Gästen in vier Workshops, wie Unterstützung und Problemlösung kommunikativ optimal gestaltet werden können. Berater wie Unternehmer sollten nicht nur über die Fachthemen ständig im Gespräch sein, um das zu Beginn definierte Nutzenziel für das Unternehmen gemeinsam erfolgreich zu erreichen.

Weitere Informationen:

Carl-Dietrich Sander - Tel: 02131-660413 - E-Mail: [gs@kmu-berater.de](mailto:gs@kmu-berater.de)

**Die KMU-Berater  
Bundesverband freier Berater  
e.V.**

**Presse-/ Öffentlichkeitsarbeit  
Carl-Dietrich Sander**

Geschäftsstelle  
Postfach 10 34 12  
40025 Düsseldorf

Tel.: (0211) 3015633  
Fax: (0211) 3015634

[presse@kmu-berater.de](mailto:presse@kmu-berater.de)  
[www.kmu-berater.de](http://www.kmu-berater.de)

### Über den Verband:

Der Verband Die KMU-Berater – Bundesverband freier Berater e.V. ist ein überregional organisierter Zusammenschluss von freien Beratern für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Die 150 Mitglieder sind spezialisiert auf die pragmatische Beratung und Betreuung der mittelständischen Unternehmer/innen.

Auf Basis klarer Aufnahme-kriterien und Beratungsgrundsätze sorgt der Verband für die Sicherung einer unabhängigen und qualifizierten Beratung.

Die Mitarbeit im Verband dient  
- dem Erfahrungsaustausch in Fach- und Regionalgruppen,  
- der Fort- und Weiterbildung über „Die KMU-Akademie e.V.“,  
- dem Entwickeln von Beratungskonzepten und Kooperationen.  
Daraus ziehen die Berater und ihre Kunden gleichermaßen Nutzen. So wird durch Beratung konsequent und nachhaltig Erfolg für die Mandanten realisiert.

**Pressekontakt für  
Die KMU-Berater -  
Bundesverband freier Berater  
e.V.**

Carl-Dietrich Sander  
Ertstraße 78  
41460 Neuss

Tel.: +49 2131 – 660413  
Fax: +49 2131 – 660426  
[presse@kmu-berater.de](mailto:presse@kmu-berater.de)