

handwerk. magazin

www.handwerk-magazin.de

Checkliste:

So erkennen Sie unseriöse Unternehmensberater

Autor: **Olaf Deininger**,

IMMER AUF DER SICHEREN SEITE



Von unserer Fachredaktion geprüft. Die Inhalte dieses Downloads 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.

Checkliste **So erkennen Sie unseriöse Unternehmensberater**

Diese Aspekte geben Hinweise auf unseriöse Berater:

| Maßnahmen | Notizen |
|---|---------|
| <p>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.</p> | |
| <p>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.</p> | |
| <p>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 geheimen Fördertöpfe.</p> | |
| <p>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.</p> | |
| <p>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.</p> | |
| <p>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.</p> | |