

Was ist Beratung?

(nach Prof. S. Titscher, Professionelle Beratung)

Beratung / Consulting ist ein „**Kontraktgut**“, das erst in Kooperation zwischen Beratern und Klienten erstellt wird. Es ist also demnach **kein fertiges Produkt** (s. Kaas/Schade 1995: 1071). In dem Wort Beratung kommt zum Ausdruck, wie man sein Wissen an andere weitergibt: in **Form eines Rates**; man schlägt dem, der einen fragt, etwas vor. Das setzt allerdings entsprechende Fragen voraus, der Rat soll den Möglichkeiten des Ratsuchenden angemessen erfolgen und muss auch zu dessen Situation passen.

Check-Liste für die Beraterauswahl :

Vorfragen:

- Handelt es sich um einen **Fall für** Coaching, Moderation oder um ein Organisationsproblem?
- Welche **Art der Hilfeleistung** brauchen wir: Information, Anleitung, Begleitung oder Beratung?
- Aus welchen **konkreten Anlässen** wollen wir jetzt Beratung ankaufen?
- Welcher **Beratungsansatz** ist für unseren Fall am ehesten angebracht?
- Wenn wir eine **Fachberatung** brauchen: auf welchem ganz bestimmten Aufgabengebiet muss der Berater Experte sein?
- Sollte der Berater ein **Branchenspezialist** sein?
- Brauchen wir einen **Berater** oder ein **Team** oder eine **Firma**?
Muss der Berater über **internationale Erfahrung** verfügen?

Wesentliche Punkte, die im Erstkontakt zu klären sind:

- Ist der Berater (bzw. die Firma) **vertrauenerweckend**?
- Wie sind die **Eigentümerverhältnisse** der Beraterfirma?
- Wirkt er bzw. wirken die Teammitglieder **kompetent**?
- Wird verbindlich zugesagt, welche Personen an dem eventuellen Projekt in welcher Form mitarbeiten würden?
- Verfügt der Berater (bzw. die Firma) über alle für das Projekt notwendigen Fachkompetenzen? Hat er (bzw. die Firma) **entsprechende Kooperationspartner**, die eventuell anfallende Probleme bearbeiten können?
- Wie ist das **Staffing** geplant?
- Passt der Berater/die Beraterfirma zu **unserer Organisation**?
- Können die wichtigsten von dem Projekt Betroffenen mit ihm arbeiten?
- Wie geht der Berater mit **Kritik oder Zweifel an seinen Äußerungen** um?
- Stellt er im **Erstkontakt** die wesentlichen Fragen?
- Sind die **Honorarforderungen** angemessen?
- Sind die **Vertragsvorstellungen** so **klar**, dass wir abschätzen können, wie lange das Projekt dauert, wer seitens der Berater daran arbeiten wird, welche Kosten anfallen werden und wie viel Arbeit das Projekt für unsere Organisation bedeuten wird?