



Außenwirtschaftsberater

Tipps zur Zusammenarbeit mit Außenwirtschaftsberatern

1. Die Kernfrage

Brauchen Sie überhaupt einen Berater? Das hängt davon ab, ob Sie die Ziele für Ihr Auslandsgeschäft allein erreichen. Aber seien Sie ehrlich mit sich! Viele überschätzen sich oder verspielen Chancen, weil sie alles allein machen wollen. Der Einsatz eines externen Spezialisten kann durchaus Sinn machen. Umgekehrt kann Sparen am falschen Ende ziemlich teuer sein!

2. Die Anforderung

Was wollen Sie eigentlich von einem Berater? Die können zwar vieles, aber nicht alles. Definieren Sie deshalb den Beratungsgegenstand und das Anforderungsprofil möglichst genau. Suchen Sie einen Strategen, einen „Scout“ oder einen Vertriebsprofi? Oder alles? Nur wenn Sie wissen, was Sie wollen, werden Sie einen Berater bekommen, der zu Ihnen passt.

3. Das Angebot

Überprüfen Sie, ob das Konzept des Beraters auf Ihre individuellen Anforderungen zugeschnitten ist. „08/15“-Kost hilft Ihnen meistens nicht weiter. Sind Strategie und Arbeitsmethoden geeignet, um effizient das Ziel zu erreichen? Klären Sie vor Annahme des Angebotes, ob es für die Beratung eventuell Fördermittel gibt.

4. Die Referenzen

Wer nicht wenigstens einige Referenzen prüft, ist selbst Schuld! Nehmen Sie sich die (geringe) Zeit dafür. Das hat schon so manchen vor einer Fehlentscheidung bewahrt. Telefonieren Sie z. B. doch einfach mit ein oder zwei Firmenkunden des Beraters. Die geben meist gern Auskunft. Denken Sie auch daran: „Berater“ darf sich im Prinzip jeder nennen, eine geschützte Berufsbezeichnung gibt es nicht.

5. Die „Chemie“

Beratung ist und bleibt Vertrauenssache. Wenn die Chemie zwischen Ihnen und dem Berater nicht stimmt, wird die Zusammenarbeit nicht funktionieren. Vergewissern Sie sich vor allem bei größeren Beratungsgesellschaften, dass der von Ihnen gewählte Berater Ihr Hauptansprechpartner ist. Der Berater Ihres Vertrauens muss für Sie erreichbar sein.

6. Die Kosten

Es klingt banal: vergleichen Sie nach Möglichkeit mehrere Angebote. Leider muss immer wieder festgestellt werden, dass sogar sonst sehr kostenbewusste Unternehmer bei Beratern (fast) jeden Preis akzeptieren. Holen Sie Alternativ-Angebote ein und vergleichen Sie Tagessätze, Spesen und Beratungsumfang/-dauer.

7. Der Vertrag

Treffen Sie klare Absprachen und legen Sie den Auftragsinhalt detailliert im Vertrag fest. Begnügen Sie sich nicht mit ungenauen schriftlichen Formulierungen oder gar mündlichen Absprachen. Schließen Sie niemals übereilt einen Vertrag ab! Berater, die Ihnen keine Zeit zum Überlegen einräumen, sind keine guten Berater. Achten Sie auch auf akzeptable Kündigungsmöglichkeiten (empfehlenswert: monatliche Frist).

8. Die Auftragsabwicklung

Unser Tipp: Schließen Sie Verträge etappenweise ab und lassen Sie auch entsprechend fakturieren. Bei erfolgreicher Arbeit des Beraters besteht immer die Option auf Verlängerung. Setzen Sie für die einzelnen Schritte „Meilensteine“. So bleiben Sie flexibel, wenn sich Inhalte im Lauf der Beratung ändern. Im Übrigen: Berater sind grundsätzlich Partner auf Zeit.

9. Die Kontrolle

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser! Lassen Sie sich deshalb Zwischenergebnisse präsentieren. Das hilft beiden Seiten zu überprüfen, wo man steht. Prüfen Sie die Berichte auf ihre Substanz, bevor Sie Verträge verlängern. Erörtern Sie die Ergebnisse gegebenenfalls gemeinsam mit dem Berater und Ihren verantwortlichen Mitarbeitern. Kernfrage muss sein: sind die verabredeten Ergebnisse erreicht worden?

10. Die Perspektive

Erfolge im Auslandsgeschäft brauchen oft Zeit. Seien Sie deshalb nicht zu ungeduldig. Prüfen Sie regelmäßig, ob Sie auf dem richtigen Weg sind.

- Ergänzende Hinweise -**zu 1. Kernfrage:**

- * Verfügen Sie über die Personalressource?
- * Sprechen Sie oder ein Mitarbeiter die Landessprache?
- * Falls nein, ist Englisch in dem Land eine akzeptierte und verbreitete Sprache?
- * Verfügen Sie oder ein Mitarbeiter über Landeskenntnisse?
- * Bestehen bereits Kontakte im Zielland?
- * Haben Sie bereits Erfahrungen mit der Erschließung neuer Märkte?

zu 2. Anforderungsprofil an den Berater:

Erstellen Sie für sich ein Anforderungsprofil des gesuchten Beraters. Über welche Fähigkeiten und Erfahrungen muss der Berater verfügen?

- * Sprachkenntnisse
- * Landeskenntnisse / Aufenthalte im Zielland
- * Erfahrungen mit mittelständischen Unternehmen / Referenzen
- * Branchenkenntnis
- * fachliches Beratungsknow-how: Vertrieb, Marketing, Controlling, Recht, Personal

zu 3. Angebot:

- * Ist der Gegenstand und das Ziel der Beratung fixiert?
- * Ist aus dem Angebot ersichtlich, wie das Ziel erreicht werden soll?
- * Ist die Gesamtaufgabe in Teilaufgaben zerlegt und sind entsprechende „Meilensteine“ definiert?
- * Ermöglicht das Angebot eine Abrechnung von Teilleistungen?

zu 4. Referenzen:

Wichtige Fragen an Referenzkunden können sein:

- * Würden Sie erneut mit dem Berater arbeiten?
- * Hatten Sie das Gefühl, der Berater geht auf Ihre individuelle Problemstellung ein und liefert Ihnen ein maßgeschneiderten Lösungsansatz? oder waren es Konzepte „von der Stange“?
- * Wurde das Für und Wider verschiedener Möglichkeiten (z.B. bei der Wahl des Vertriebsweges) mit Ihnen erörtert?
- * Wurden Zwischenergebnisse geliefert? Waren Sie und Ihre Mitarbeiter im Prozess involviert?
- * Wurden für das Unternehmen nutzbare Ergebnisse erzielt?
- * Wurden Teilaufträge abgerechnet? War die Abrechnung aus Ihrer Sicht in Ordnung / angemessen?

zu 5. Chemie:

Ein fester Ansprechpartner ist bei Projekten wichtig, bei denen mehrere Berater zum Einsatz kommen (zum Beispiel auch in den Zielländern). In solchen Fällen ist dringend anzuraten, eine entsprechende Vertragsklausel aufzunehmen. Darin muss geregelt sein, wer auf Beraterseite die Verantwortung für den Erfolg des Gesamtprojektes hat und wer als Haupt-Ansprechpartner zur Verfügung steht.

zu 6. Kosten

- * Tagessatz
- * Reisekosten nach Aufwand und Beleg
- * Spesen – definierter max. Satz pro Tag
- * Fahrtkosten Inland
- * Fließen Reisezeiten in die Tagessätze ein?

Zu 7. Vertrag:

Oftmals entsteht der Vertrag durch die Annahme und Gegenzeichnung des Angebotes (siehe 3.)

Ihre Ansprechpartnerin bei der IHK Lippe zu Detmold

[Gabriele Narhofer](#)

Telefon: 05231 7601-22

@: narhofer@detmold.ihk.de