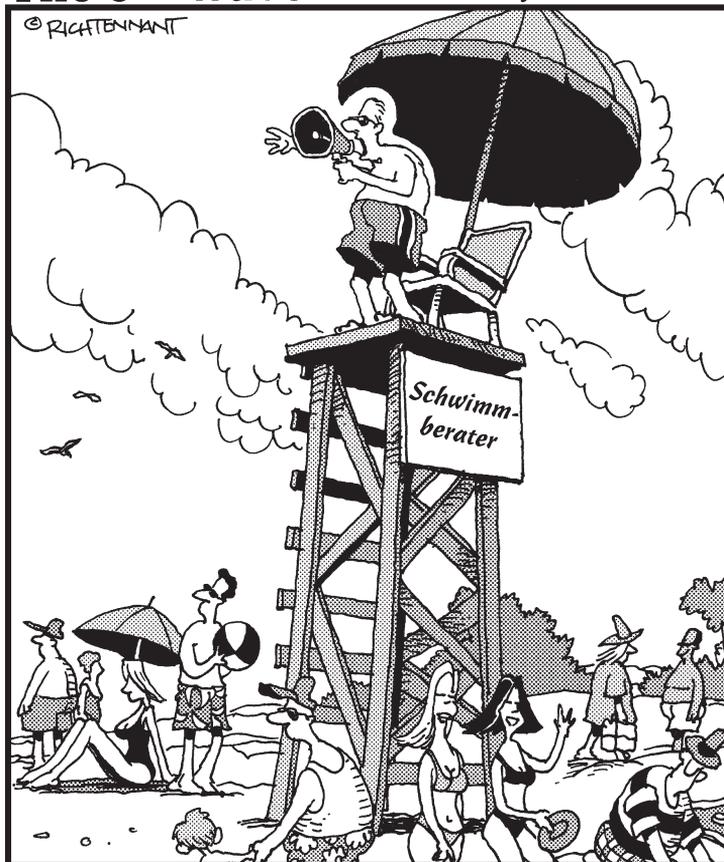


## Teil 1

# Sie wollen also Consultant werden ...

The 5<sup>th</sup> Wave

By Rich Tennant



*»Versuchen Sie, den Kopf über Wasser zu halten! Schwimmen Sie parallel zum Strand, bis Sie aus den Wellen raus sind! Führen Sie den Armschwung in einem 60-Grad-Winkel diagonal aus und schauen Sie nach vorn!«*

## ***In diesem Teil ...***

Unter einem *Consultant* stellt sich jeder etwas anderes vor. Doch wenn Sie sich einmal für diesen Beruf entschieden haben, müssen Sie auch entscheiden, was genau er für Sie bedeutet. Wir geben Ihnen in diesem Teil einen groben Überblick über das Thema und gehen dann noch einen Schritt weiter, um herauszubekommen, ob die Beratungstätigkeit überhaupt das Richtige für Sie ist. Wir zeigen Ihnen, wie man die eigenen Fertigkeiten und Vorzüge bewertet und wie man sich auf die Beratungstätigkeit vorbereitet. Zu guter Letzt sehen wir uns an, was genau man tun muss, um den Sprung in die eigene Selbstständigkeit zu wagen – und um das Ganze so mühelos (und gewinnbringend) wie möglich über die Bühne zu bringen.

# Die wunderbare Welt der Beratertätigkeit



## In diesem Kapitel

- ▶ Was ist ein Consultant und warum ergreifen Menschen diesen Beruf?
- ▶ Der Inhalt dieses Buches
- ▶ Der Berater-Eignungstest

---

**S**elbstständige Consultants haben die Geschäftswelt im Sturm erobert und heute kommt es einem so vor, als ob es Berater für fast jede erdenkliche Fragestellung gibt. Ein Consultant kann Teilhaber eines Beratungsunternehmens, freiberuflicher Texter, selbstständiger Webdesigner oder Kosmetikverkäufer sein. Auch der Architekt, der zu Hause arbeitet, und der Gutachter, der vor Gericht seine Expertenaussage macht, fallen im weitesten Sinne unter den Begriff Berater. Nicht zu vergessen ist auch der Onlinebroker, der Anlageberatung für internationale Kunden über das Internet anbietet.

In diesem Buch verzichten wir darauf, den Begriff *Berater* (beziehungsweise Consultant) exakt zu definieren. Es ist schlicht und einfach jemand, der einem anderen gegen Bezahlung sein Fachwissen zur Verfügung stellt, wobei das Fachwissen daraus bestehen kann, wie man Biogemüse pflanzt, düngt und eine entsprechende Anpflanzung gestaltet oder wie man ein hoch kompliziertes Produktionsverfahren für die Luft- und Raumfahrt entwickelt.

Bei dem Stichwort Berater denken viele nur an professionelle Unternehmensberater wie McKinsey und andere Branchenriesen, die sich darauf spezialisiert haben, marode Unternehmen zu sanieren. Professionelle Beratung umfasst jedoch viel mehr als das. Jedes Mal, wenn Ihre Dienste und Ihr Wissen gegen Entgelt in Anspruch genommen werden – für die Gestaltung einer tollen Website für Ihren Freund, für die Schadensprognose darüber, was ein Sturm der Windstärke zehn an einem Neubau anrichten kann, oder für einen Plan, welche Stelle sich für eine Brunnenbohrung eignet –, werden Sie als Consultant tätig.

In diesem Kapitel beschäftigen wir uns zuerst mit der Frage, warum so motivierte und talentierte Menschen wie Sie den Beruf eines selbstständigen Consultants wählen. Danach sprechen wir kurz an, wie man sein eigenes Beratungsunternehmen gründet, wie die Beratung selbst abläuft, wie man seine Dienste bewirbt und wie man noch erfolgreicher wird. All diese Themen werden später im Buch noch detaillierter behandelt. Zu guter Letzt können Sie sich unserem raffinierten Berater-Eignungstest unterziehen, um herauszubekommen, ob Sie das Zeug zum erfolgreichen Berater haben.

## ***Beweggründe, Consultant zu werden: Geld – na klar! Und was sonst?***

Männer und Frauen mit unterschiedlichstem persönlichen, sozialen und beruflichen Hintergrund schlagen die Laufbahn eines Consultants ein, und das nicht ohne Grund. Manchen macht es einfach Spaß, Kunden mit ihrem Fachwissen weiterzuhelfen, andere genießen es, dass die Tätigkeit die unterschiedlichsten Aufträge mit sich bringen kann. Manche arbeiten am liebsten für große, breit gefächerte Beratungsunternehmen – die auf der ganzen Welt Filialen haben –, während andere endlich ihr eigener Chef sein möchten und bereit sind, von ihrem Gästezimmer zu Hause aus als eigenes Unternehmen zu operieren. Wieder andere suchen einfach nur nach einer Möglichkeit, etwas hinzuzuverdienen.

Was auch immer Ihr Beweggrund sein mag, Consultant zu werden, Beratungsexperten werden von Unternehmen aller Art – seien es Einzelpersonen oder Organisationen – häufiger denn je beauftragt. Eine Marktstudie der Unternehmensberatung Kennedy Information aus dem Jahr 2007 hat ergeben, dass in den USA die Erlöse und der Gewinn für die Berater­tätigkeit auf breiter Front gestiegen sind und dass auch für die Zukunft ein positiver Anstieg prognostiziert wird. Einer der Hauptgründe dafür ist, dass eine solche Fachkraft kurzfristig vor Ort eingesetzt werden, das akute Problem lösen und danach dem nächsten Unternehmen zu Hilfe eilen kann. Man muss niemanden einstellen, dem man ein Gehalt zahlen und für den man dann auch noch zu Sozialleistungen und Altersvorsorge beitragen muss.

Die meisten Menschen glauben, dass der Beruf des Consultants hauptsächlich des Geldes wegen gewählt wird, doch in der Regel spielt Geld eher eine Nebenrolle. Klar, machen wir uns nichts vor, manche Berater verdienen sich eine goldene Nase! Doch für viele Consultants liegt der Reiz ihres Berufes jenseits eines dicken Bankkontos. Auf den nächsten Seiten erfahren Sie, welche Gründe ganz unabhängig von den finanziellen Überlegungen für eine Berater­­tätigkeit sprechen.

### ***Das eigene Können ins Spiel bringen***

Jeder von uns kann irgendetwas ganz besonders gut. Sie zum Beispiel arbeiten vielleicht schon seit 20 Jahren als Sachbearbeiter für die Vergabe von Baudarlehen bei einer großen Bank. Es wäre vermutlich keine anmaßende Übertreibung, Sie als Fachmann für Baudarlehen zu bezeichnen. Und mit den ausgezeichneten Kontakten, die Sie im Laufe der Jahre geknüpft haben, wären Sie für viele Unternehmen von unschätzbarem Wert.

Vielleicht haben Sie aber auch Spaß daran, in Ihrer Freizeit im Internet zu surfen, und haben schon viele Webseiten für sich und Ihre Freunde erstellt. Selbstverständlich ist Ihre Software immer auf dem neuesten Stand, und auch sonst sind Sie stets auf dem Laufenden, was die aktuellen Entwicklungen auf diesem Gebiet angeht. Obwohl Sie täglich zehn Stunden als Kassierer arbeiten, finden Sie dennoch immer Zeit für Ihre Lieblingsbeschäftigung. Wir können Ihnen verraten, dass viele Firmen ganz scharf auf Ihr Wissen sind und Ihnen gutes Geld für die Gestaltung und Pflege ihrer Webseiten zahlen würden! Das sollte Sie nicht überraschen – denn schließlich sind Sie der Experte für dieses Thema.

## ***Endlich der eigene Chef sein***

Jeder Mensch hat in seinem Leben ganz bestimmte Träume und Sehnsüchte. Manche wünschen sich sehnlichst ein eigenes Haus, während andere lieber Karriere machen oder eine Familie gründen möchten. Andere träumen vom großen Lottogewinn und davon, in den sonnenigen Süden auszuwandern. Die Vorstellung, sein eigener Chef zu sein, gehört nicht nur in diese Kategorie, sondern ist einer der häufigsten Wunschträume, denen jeder Angestellte wohl mindestens einmal täglich nachhängt.

Damit wollen wir natürlich nicht sagen, dass jeder Vorgesetzte ein unangenehmer Zeitgenosse ist. Wir, die Autoren dieses Buches, hatten im Laufe unseres Angestelltendaseins viele großartige Vorgesetzte, und wir hoffen, dass alle, die jemals für uns gearbeitet haben, dasselbe von uns sagen können. Der Drang nach Unabhängigkeit und eigener Entscheidungsfreiheit ist jedoch bei den meisten Menschen sehr stark ausgeprägt. Sicherlich wissen Sie aus eigener Erfahrung, dass es immer schwieriger wird, sich den Regeln von Vorgesetzten unterzuordnen, je kompetenter man in seiner Arbeit wird. Richtig hart kann es dann werden, wenn man wesentlich besser Bescheid weiß als der Chef selbst.

## ***Arbeitslosigkeit oder die Angst davor***



Auf einen sicheren Arbeitsplatz kann sich heute niemand mehr verlassen, denn in der freien Marktwirtschaft ist alles in Bewegung. Da die Senkung der Betriebskosten für die Firmen ein Dauerthema ist, werden zunehmend zeitlich befristete Arbeitsverträge geschlossen oder Aufträge an externe Consultants vergeben. So kann auch Ihr Arbeitsplatz schon morgen gefährdet sein. Als Angestellter kann man Ihnen jederzeit kündigen, egal wie lange Sie schon für Ihre Firma arbeiten. Kündigungsgründe lassen sich immer finden, und auch Kündigungsfristen können umgangen werden. Wenn Sie Glück haben, erhalten Sie wenigstens noch eine Abfindung, die Ihre laufenden Kosten für ein paar Wochen oder Monate deckt. Wenn es schlecht läuft, sind Sie nach Ihrem letzten Arbeitstag ganz auf sich selbst gestellt.

Angesichts der wachsenden Unsicherheit im Arbeitsleben stellt die Überlegung, eine Laufbahn als Consultant einzuschlagen, eine gute Möglichkeit dar, seine finanzielle Zukunft zu sichern. Warum? Erstens, weil Sie allein bestimmen, wie viele Aufträge Sie annehmen und wie viele Zusatzjobs Sie sich zur Sicherheit offenhalten möchten. Zweitens, weil Sie als selbstständiger Consultant oft mehr Geld für dieselbe Tätigkeit verlangen können, als Sie als Angestellter dieser Firma verdienen. Viele Firmen sind bei der Bezahlung eines professionellen Beraters weitaus großzügiger als einem Angestellten gegenüber, der die gleiche Aufgabe für weniger Geld erledigen könnte.

## Ein Nebenverdienst ohne feste Arbeitszeiten

Sind Sie auf der Suche nach einem Nebenjob mit flexiblen Arbeitszeiten, ist eine Tätigkeit als Consultant genau das Richtige für Sie. Als Consultant bestimmen Sie Ihre Arbeitszeiten selbst. Möchten Sie nur an den Wochenenden arbeiten? Nur zu, als Consultant ist das kein Problem. Ach, Sie arbeiten lieber nachts? Auch okay. Und weil Sie bestimmen, wie viele Aufträge Sie annehmen, können Sie auch selbst entscheiden, ob Sie lieber nur für einen Auftraggeber tätig werden oder mehrere Aufträge gleichzeitig bearbeiten. Alle Entscheidungen über Arbeitszeiten und Termine liegen ganz bei Ihnen.



Noch ein Tipp: Arbeiten Sie zu Hause, können Sie Ihr Arbeitszimmer von der Einkommenssteuer absetzen, auch wenn es sich lediglich um einen Nebenverdienst handelt. Selbstständige können steuerliche Vorteile nutzen, die dem »normalen Arbeitnehmer« oft nicht gewährt werden. (Aber achten Sie darauf, dass Sie die »Spielregeln« der Finanzbehörden zur Anerkennung eines Arbeitszimmers einhalten.) Doch selbst wenn Sie nicht zu Hause arbeiten, können Sie die meisten geschäftlichen Ausgaben steuerlich geltend machen. Lesen Sie in Kapitel 5 die grundlegenden Informationen über Steuervorteile bei einer Tätigkeit als selbstständiger Consultant nach.

## Einer guten Sache dienen

Viele Unternehmen und Institutionen profitieren enorm von den Dienstleistungen eines selbstständigen und kompetenten Consultants, da dieser ihre Probleme als Außenstehender objektiver betrachten kann. Leider können sich im Gegensatz zu großen Unternehmen viele Kleinbetriebe und gemeinnützige Organisationen die Dienste eines Beraters nicht leisten. Schulen, Kirchen, Wohltätigkeitsverbände und andere gemeinnützige Institutionen sind darauf angewiesen, dass sich unter ihren Mitgliedern ein kompetenter Helfer findet, wenn guter Rat teuer ist. Viele Consultants stellen ihr Wissen regelmäßig und unentgeltlich solchen Institutionen zur Verfügung, um etwas für die Gesellschaft beizutragen. (In Kapitel 20 gehen wir genauer auf dieses Thema ein.) Wenn Sie auch zu diesen Menschen gehören, dann sind Sie vielleicht schon längst, ohne es bemerkt zu haben, als Consultant tätig.

Warum sollte man sich ehrenamtlich engagieren?

- ✓ Wenn Sie felsenfest von etwas überzeugt sind – zum Beispiel von den Zielen eines bestimmten Politikers oder von der Schulpolitik der Grundschule Ihres Kindes –, ist der Einsatz für die gute Sache viel befriedigender und rückt finanzielle Gesichtspunkte in den Hintergrund.
- ✓ Durch die ehrenamtliche Tätigkeit bei Ihrer Kirche oder einem Wohltätigkeitsverband machen Sie sich unter Umständen einen Namen, und vielleicht bietet man Ihnen schon bald Aufträge gegen Bezahlung an. Außerdem werden die meisten gemeinnützigen Institutionen von Menschen aus den verschiedensten Bereichen unterstützt. Mit Ihrem Engagement stellen Sie möglicherweise Kontakte her, die sowohl für Ihr Privat- als auch für Ihr Berufsleben von unschätzbarem Wert sind. Natürlich steht bei der ehrenamtlichen

Tätigkeit nicht unbedingt das Kontakteknüpfen im Vordergrund, aber es ist sicherlich nicht das Schlechteste, was Ihnen passieren könnte, oder?

## ***Die Karriere vorantreiben***

Eine ganze Reihe von Consultants hat aus ihren Fertigkeiten und Erfahrungen in diesem Bereich Kapital geschlagen, indem sie leitende Angestellte wurden – und dies häufig bei der Firma, für die sie auch als Consultant tätig waren. Bevor Robert Kidder zum CEO von Duracell, Inc. und später bei Borden, Inc. zum Vorstandsvorsitzenden wurde, war er als Unternehmensberater bei McKinsey & Company tätig. John Donahoe, der 2008 zum CEO von eBay ernannt wurde, hatte zuvor 20 Jahre lang als Consultant für Bain & Company gearbeitet (ebenso wie seine Vorgängerin Meg Whitman, die dieselbe Position acht Jahre lang bekleidet hatte). Hubert Joly, auch früher als Berater bei McKinsey & Company tätig, machte man zum Firmenchef und CEO von Carlson, dem US-amerikanischen Branchenriesen aus dem Hotel- und Touristikgewerbe.

Wenn Ihr Ziel also letztendlich darin besteht, in der Firmenhierarchie eine Stufe höher zu klettern, könnten Sie das durch die Verbesserung Ihrer Fähigkeiten als Consultant und den Aufbau von Geschäftskontakten bewerkstelligen.

## ***Die ersten Schritte in die Selbstständigkeit***

Es gibt viele Consultants, die als Angestellte arbeiten, und zwar in den unterschiedlichsten Firmen und Branchen. Für viele ihrer Kollegen besteht der größte Anreiz allerdings darin, ein eigenes Beratungsunternehmen zu gründen. Wir haben eine gute und eine schlechte Nachricht für Sie. Die gute lautet: Millionen von Consultants haben erfolgreich den Übergang gemeistert, sind nun ihr eigener Chef und genießen die Vorzüge, die sich in finanzieller und beruflicher Hinsicht und für den Lebensstil ergeben. Die schlechte Nachricht lautet: Es bedeutet richtig harte Arbeit, ein eigenes Beratungsunternehmen auf die Beine zu stellen und es dann auch noch erfolgreich zu führen.

## ***Der Beratungsvorgang selbst***

Wenn Sie ein erfolgreicher Consultant werden möchten, sollten Ihnen auch die effektivsten Strategien in diesem Bereich geläufig sein. Berater gibt es schon seit Hunderten – vielleicht sogar Tausenden – von Jahren. Im Laufe der Zeit ist eine Fünf-Schritte-Methode entstanden, die heute für viele selbstständige oder angestellte Consultants die übliche Vorgehensweise im Beratungsvorgang darstellt. Sie besteht aus den folgenden Schritten:

- 1. Problemdefinition**
- 2. Datenerhebung**
- 3. Problemlösung**

#### **4. Präsentation der Lösungsstrategie**

#### **5. Umsetzung der Lösungsstrategie**

Ganz egal, in welchem Bereich Sie beraten, Sie werden feststellen, dass Sie Ihre Arbeit mit dieser Methode angehen und so die Antworten auf die Fragen Ihrer Kunden finden werden.

### ***Die eigenen Stärken erkennen***

Bevor Sie sich erfolgreich selbstständig machen können, müssen Sie sich erst einmal darüber im Klaren sein, in welchem Bereich Sie eigentlich tätig sein möchten. Einige von Ihnen werden darauf gleich etwas zu sagen wissen: »Ich möchte kleine, technische Betriebe dahingehend beraten, wie sie von rechnerunterstützten Konstruktionsprogrammen profitieren können.« oder »Ich möchte jungen Paaren zeigen, wie sie schon jetzt finanziell für ihre Zukunft vorsorgen können.« Einige von Ihnen werden sich da allerdings nicht so sicher sein. Sie werden in diesem Fall Ihre Fertigkeiten und persönlichen Vorlieben erst einmal bestimmen müssen, um zu einer Entscheidung zu gelangen. Und unabhängig davon, ob Sie bereits wissen, welche Art von Beratungsunternehmen Sie gründen möchten, müssen Sie außerdem sicher sein, dass für die von Ihnen angebotenen Dienste ein Markt existiert.

### ***Den Sprung wagen***

Wenn Sie sich letztendlich dazu durchgerungen haben, ein eigenes Beratungsunternehmen auf die Beine zu stellen und sich auch über die Art des Consultings im Klaren sind, müssen Sie entscheiden, wann die Zeit dafür reif ist und wie und wann genau Sie den Sprung von Ihrer momentanen Anstellung in die unbekanntes Gewässer der Selbstständigkeit wagen werden. Und dazu sollten Sie wiederum Ihre beruflichen, finanziellen und persönlichen Umstände einschätzen und einen Stufenplan entwickeln, um den Übergang über die Bühne zu bringen. In Kapitel 3 gehen wir näher auf das Thema ein. Während manche selbstständige Consultants einfach ihrem Chef die Kündigung zukommen lassen, ihren Abschied nehmen und sofort ihr Unternehmen gründen, lassen andere sich dafür Wochen, Monate oder sogar Jahre Zeit.

### ***Das eigene Beratungsunternehmen***

Wenn man ein Beratungsunternehmen gründet, sollte man vor allem im Hinterkopf behalten, dass man sich *selbstständig macht*. Falls Sie dabei von zu Hause aus operieren möchten, habe ich gute Nachrichten für Sie: Eine Studie von IDC/LINK hat ergeben, dass jährlich nur etwa fünf Prozent der Unternehmen, bei denen von zu Hause aus gearbeitet wird, pleitegehen. Nach fünf Jahren ergibt das also eine ungefähre Zahl von einem Viertel (25 Prozent) an Firmenpleiten. Das ist weit weniger als die durchschnittliche Rate aller Unternehmen für diesen Zeitraum von mehr als 50 Prozent.

Die zahlreichen Schwierigkeiten, mit denen Sie konfrontiert werden, wenn Sie Ihr Beratungsunternehmen gründen, unterscheiden sich nicht von denen, mit denen die meisten anderen Firmen sich herumschlagen müssen. Sie müssen ein Büro einrichten, die Kundenbetreuung sicherstellen, sich an die Gesetze halten und sich um Steuern und Versicherungen kümmern. Sie müssen herausbekommen, wie viel Ihre Dienstleistungen wert sind, und dann Mittel und Wege finden, um jene zu finden und anzulocken, denen Ihre Beratung Geld wert ist. Kommunikation und Problemlösungen werden sich zwischendurch wie von selbst ergeben.

### ***Schlüsselfaktoren für ein erfolgreiches Unternehmen***

Die Small Business Administration (SBA), eine staatliche, US-amerikanische Einrichtung für Kleinbetriebe, hat herausgefunden, dass der Geschäftserfolg durch vier Schlüsselfaktoren bestimmt wird:

- ✓ **Tadellose Managementpraktiken:** Die Fähigkeit, Projekte zu leiten, die Finanzen zu verwalten und auf effektive Weise mit den Kunden zu kommunizieren
- ✓ **Branchenkenntnisse:** Die Anzahl an Jahren, die Sie bereits in der Branche tätig waren, in der Sie sich nun selbstständig machen möchten, und Ihre Kenntnisse über Lieferanten und mögliche Kunden
- ✓ **Technologische Kompetenz:** Ihre Kenntnis der Technologien, Methoden und Werkzeuge Ihres Fachgebiets und Ihre Fähigkeit, diese geeignet einzusetzen und zu nutzen.
- ✓ **Planungsfähigkeit:** Die Fähigkeit, angemessene Unternehmensziele zu setzen und Pläne und Strategien zu entwerfen, um diese zu erreichen

### ***Der Einstieg***

Wenn man sein eigenes Beratungsunternehmen gründen möchte, muss man sich um die verschiedensten Dinge kümmern. Man muss sich an einem bestimmten Ort niederlassen (dazu gehört auch die Raumsuche entweder zu Hause oder an einem anderen Ort und die Beschaffung von Büroeinrichtung und -bedarf) und sich die Dienste eines fähigen Buchhalters, Bankangestellten und vielleicht sogar eines Anwalts sichern. In Kapitel 4 gehen wir näher auf diese Themen ein. Außerdem sind rechtliche Fragen zu beachten. Sie müssen zum Beispiel entscheiden, welche Rechtsform Sie für Ihr Unternehmen wählen und welchen Namen Sie ihm geben, müssen sich mit Bebauungsplänen, Genehmigungen und Zulassungen befassen. Und Sie müssen natürlich auch die Buchhaltung planen, sich auf die steuerlichen Aspekte vorbereiten, Versicherungen abschließen und für die Gesundheitsvorsorge und andere Sozialleistungen sorgen. Kapitel 5 ist diesen Themen gewidmet.

Und dann ist da noch eine Sache, um die Sie sich im Zusammenhang mit einem eigenen Beratungsunternehmen kümmern müssen: das Honorar, das Sie Ihren Kunden für die Beratung in Rechnung stellen. Man kann das Honorar auf die unterschiedlichsten Arten berechnen. Letztendlich müssen Sie Preise nehmen, die in Ihrer Branche üblich sind, die dem Kunden gegenüber einen Wert schaffen und die so viel Gewinn abwerfen, dass Sie davon problemlos Ihren Lebensunterhalt bestreiten können. Ist Ihr Honorar zu hoch, bekommen Sie eventuell nicht genug Aufträge, um sich davon über Wasser halten zu können. Ist Ihr Honorar zu niedrig angesetzt, sehen Sie vermutlich vor lauter Aufträgen kein Land mehr, können aber trotzdem keinen Profit erwirtschaften. Im Idealfall finden Sie einen Kompromiss, mit dem sowohl Sie selbst als auch Ihre Kunden zufrieden sind. In Kapitel 6 erfahren Sie Näheres darüber, wie man diese magische Zahl anpeilt.

## ***Sich gut verkaufen***

Wie jedes andere Unternehmen auch, müssen Consultants sich – ihr Fachwissen, ihre Berufserfahrung und ihre Fähigkeit, Projekte durchzuführen – gut verkaufen und andere überzeugen, eben jenes Honorar zu zahlen, das die Beratung wert ist. Eigentlich ist jeder Consultant – oder zumindest jeder *erfolgreiche* Consultant – auch ein Verkäufer. Und je besser Sie sich als Verkäufer machen, desto besser können Sie sich die Kunden und Projekte angeln, die Sie benötigen, um gewinnbringend zu arbeiten und Ihr Geschäft voranzutreiben.



Die Werbung für Ihre Dienste besteht aus vielen verschiedenen Aufgaben, die letztendlich dazu führen, dass ein Kunde Ihr Unternehmen beauftragt. Dazu gehören zum Beispiel die folgenden Dinge: feststellen, wer in der Firma Ihres Kunden wirklich die Entscheidungen trifft; Ihre Dienste anbieten; für das eigene Unternehmen werben; Kundenakquise und Empfehlungen von aktuellen Kunden und Kundenakquise bei neuen Kunden. All diesen Themen widmen wir uns in Teil IV. Vergessen Sie eins nicht: Der Erfolg, der Ihnen als Consultant beschieden ist, wird häufig direkt von der Zeit und den Fachkenntnissen bestimmt, die Sie in den Verkaufsvorgang investieren.

## ***Auf das Unternehmen achten***

Wir betonen es mehrfach in diesem Buch: Bei der Beratung handelt es sich um ein Geschäft und Sie müssen entsprechend planen, um den spezifischen Anforderungen dieses Geschäfts zu genügen. Jeder Consultant greift auf Verträge zurück, um Vereinbarungen mit Kunden schriftlich festzuhalten: Wie lange wird die Tätigkeit dauern? Welche Aufgabe soll erledigt werden? Wie viel wird Ihnen der Kunde für Ihre Dienste zahlen – und wann wird er dies tun? Vertragsverhandlungen mit Kunden – eine entscheidende Fähigkeit, die Consultants besitzen müssen. In Kapitel 16 gehen wir detailliert auf das Thema Vertragsabschluss ein.

Es ist außerdem wichtig, über die Arbeitszeit (die Stunden, die Sie in ein bestimmtes Projekt gesteckt haben) und die Finanzen (die Zahlungen, die einem bestimmten Projekt zugeschrieben werden können) Buch zu führen. Dazu muss man Tätigkeitsprotokolle oder Projektabrechnungsformulare entwerfen und führen sowie Budgets erstellen. Blättern Sie zu Kapitel 17, wenn Sie mehr darüber erfahren möchten.

Auf jeden Fall müssen Sie auch zu einem sehr kommunikativen Menschen werden – sei es im üblichen Schriftverkehr, am Telefon, in E-Mails oder bei anderen durch Technologien ermöglichte Kommunikationsmittel. In Kapitel 18 erfahren Sie alle Einzelheiten über das Thema Kommunikation. Auch Ihr Unternehmen wird letzten Endes wie alle anderen von Zeit zu Zeit mit Schwierigkeiten und Herausforderungen zu kämpfen haben. Ob die Herausforderung nun im mangelnden Geldfluss, in Mahnungen an Kunden oder im Anlocken der richtigen Kundschaft für das eigene, spezielle Geschäft besteht, Sie müssen erst einmal erkennen, dass Sie ein Problem haben, und es danach genauestens bestimmen und lösen. Dies ist eine entscheidende Fertigkeit, die Sie sich aneignen müssen, wenn Sie als Consultant langfristig Erfolg haben wollen. Kapitel 19 ist ganz dem Lösen solcher Schwierigkeiten gewidmet.

## ***Noch erfolgreicher werden***

Wenn man ein Geschäft gründet und vorantreibt, das über einen langen Zeitraum Erfolge einfahren soll, ist es nicht damit getan, einfach nur die grundlegenden Dinge zu erledigen, sprich ein Büro einzurichten, passende Kunden anzulocken, die Beratung selbst vorzunehmen, zum erfolgreichen Verkäufer zu werden, Verträge auszuhandeln und über Arbeitszeiten und Finanzen Buch zu führen. Sie müssen auch wissen, wie man den Wachstumsmotor des Unternehmens anwirft (davon handelt Kapitel 20), wie man beim Geschäftemachen eine geschickte Preisstrategie einfließen lässt (siehe Kapitel 21) und wie man sich in seiner speziellen Branche ein Superimage verpasst und einen guten Ruf erwirbt (siehe Kapitel 22).

Es gibt Consultants, die sich damit zufriedengeben, eine gewisse Anzahl an Aufträgen an Land zu ziehen und dann einfach auf diesem Niveau weiterzumachen. Wenn dies auch auf Sie zutrifft und Sie damit glücklich sind, dann ist das völlig in Ordnung. Sollten Sie allerdings davon träumen, ein Beratungsunternehmen aufzubauen, das immer weiter wächst, in dem Sie Mitarbeiter einstellen und Kunden in den verschiedensten Märkten – städte- oder bundeslandübergreifend oder sogar auf internationaler Ebene – bedienen können, dann werden Sie alles Erforderliche tun wollen, um noch erfolgreicher werden. Wer weiß? Vielleicht werden Sie ja so erfolgreich, dass Sie im Lauf der Zeit andere Consultants beauftragen müssen, um Sie bei der Bearbeitung Ihrer vielen Aufträge zu unterstützen.

## ***Der Berater-Eignungstest***

Vielleicht denken Sie sich gerade, dass das mit dem Beraten ja gar nicht übel klingt. Womit wir bei der wichtigsten Frage überhaupt wären: Sind Sie überhaupt dafür geeignet, als Consultant zu arbeiten? Möchten Sie das auch gerne wissen? Dann sollten Sie den Berater-Eignungstest machen. Er dauert nicht lange, ist ganz einfach und holt Sie ganz sicherlich auf den Boden der Tatsachen zurück, falls Sie den Bezug zur Realität verloren haben. Zählen Sie zum Schluss Ihre Punkte zusammen und lesen Sie nach, zu welcher Kategorie Sie zählen.

## **Der Selbsttest**

### **1. Liegt es Ihnen, Probleme zu lösen?**

- a) Klar, Probleme zu lösen gibt meinem Leben erst richtig Sinn.
- b) Ja, manche Probleme löse ich ganz gerne.
- c) Will jemand mit mir Probleme tauschen?
- d) Kann das nicht vielleicht jemand anders machen?
- e) Nein, überhaupt nicht. Keinesfalls.

### **2. Sind Sie in der Lage, sich Ziele zu setzen und diese zu verwirklichen?**

- a) Ich wüsste gar nicht, was ich tun sollte, wenn ich nicht immer ein Ziel vor Augen hätte.
- b) Ja, ich setze mir schon Ziele, aber nicht immer verfolge ich sie konsequent genug.
- c) Das habe ich noch nie gemacht, aber wenn Sie mir zeigen, wie das geht, würde ich das schon tun.
- d) Entschuldigung, aber ich setze mir keine Ziele, sie drängen sich mir auf.
- e) Nein, ich habe keine Ziele.

### **3. Kommen Sie von ganz allein in die Gänge?**

- a) Ich brauche niemanden, der mir sagt, was ich tun soll. Was soll die Frage?
- b) Ich bin ein selbstständiger Mensch, nur manchmal fällt es mir schwer, etwas anzupacken.
- c) Ich durfte noch nie etwas selbst entscheiden. Irgendwie gefällt mir aber der Gedanke daran.
- d) Geben Sie mal ein paar Takte vor, vielleicht fällt mir dann der Text ein.
- e) Muss man das können?

### **4. Trauen Sie sich den Job eines Beraters überhaupt zu?**

- a) Ohne jeden Zweifel.
- b) Ich bin mir einigermaßen sicher.
- c) Ich weiß nicht so recht.
- d) Können wir uns damit später auseinandersetzen?
- e) Auf keinen Fall. Niemals!

### **5. Macht es Ihnen Spaß, eine Aufgabe von Anfang bis Ende zu erledigen, auch wenn sich Ihnen Hindernisse in den Weg stellen?**

- a) Bei so etwas bin ich sehr hartnäckig.
- b) Ja, meistens, obwohl ich Probleme manchmal nur ungern direkt angehe.

- c) Wenn wir uns vorher darauf einigen, dass jeder mal Fehler macht, schon.
- d) Gibt es wirklich Aufgaben, die man zu Ende bringen kann?
- e) Es gibt Sachen, die kann man einfach nicht erledigen.

**6. Können Sie sich rasch auf neue Gegebenheiten einstellen?**

- a) Mein zweiter Vorname ist Umdenken.
- b) Ich kann mich besser auf positive Änderungen als auf negative einstellen.
- c) Hat man es einmal getan, kann man es immer!
- d) Solange ich mich nicht ändern soll, ist alles in Ordnung.
- e) Ich bin wie ein Fels in der Brandung.

**7. Sind Sie kreativ?**

- a) Geben Sie mir einen Stift und ein Blatt Papier, und ich zeige Ihnen, was ich drauf habe.
- b) Eigentlich schon, aber es kommt ganz auf meine Stimmung an.
- c) Äh, darüber müsste ich erst einmal nachdenken.
- d) Warum sollte ich mir den Kopf über etwas zerbrechen, wenn es bestimmt schon ein anderer vor mir getan hat?
- e) Ich lasse die Dinge lieber so, wie sie sind.

**8. Arbeiten Sie gerne mit Menschen zusammen?**

- a) Klar, das ist das Einzige, was an der Arbeit Spaß macht.
- b) Auf jeden Fall, aber es kommt auf die Menschen an.
- c) Das ist immer noch besser als die Arbeit mit dressierten Pudeln.
- d) Ich ziehe da grundsätzlich meinen Computer vor.
- e) Ich will meine Ruhe haben!

**9. Sind Sie vertrauenswürdig, loyal, ehrlich und mutig?**

- a) All das und noch viel mehr!
- b) Na ja, drei von vier Eigenschaften ist doch auch okay, oder?
- c) Sind zwei dieser Eigenschaften genug?
- d) Ich bin davon überzeugt, dass es da noch andere, weitaus wichtigere menschliche Qualitäten gibt.
- e) Die nächste Frage, bitte.

## 10. Möchten Sie ordentlich Geld verdienen?

- a) Ich kann alles und mache alles, da bin ich dabei.
- b) Na klar, sofern ich dafür nicht allzu hart arbeiten muss.
- c) Ich weiß nicht, eigentlich komme ich mit meinem derzeitigen Verdienst ganz gut aus!
- d) Was genau verstehen Sie unter ordentlich viel?
- e) Ich weiß genau, dass ich es noch zum Lottokönig bringen werde!

## *Auswertung*

Nehmen Sie einen Taschenrechner zur Hand und addieren Sie Ihre Punkte. Für jedes »a« geben Sie sich fünf Punkte, für jedes »b« drei Punkte, für jedes »c« null Punkte, für jedes »d« minus drei Punkte und für jedes »e« minus fünf Punkte. Dann warten wir jetzt mal, bis Sie fertig sind. Fertig? Okay.

Die möglichen Ergebnisse sind in sechs Kategorien aufgeteilt. Sehen Sie nun nach, welche Kategorie Ihrer Punktzahl entspricht, und schon wissen Sie, ob Sie als Consultant eine Zukunft haben.

**25 bis 50 Punkte:** Sie sind der geborene Consultant. Sofern Sie nicht bereits als Berater tätig sind, empfehlen wir Ihnen dringend, Ihren Job zu kündigen und Ihre Visitenkarte an all Ihre Freunde, Bekannten und potenziellen Kunden zu verteilen. Lesen Sie in diesem Buch nach, wie Sie Ihre bereits gut entwickelten Fähigkeiten noch verbessern können.

**1 bis 24 Punkte:** Sie haben auf jeden Fall das Potenzial für einen guten Consultant. Sie sollten sich konkret mit der Gründung eines eigenen Beratungsunternehmens auseinandersetzen, Ihren Job aber noch so lange behalten, bis Sie so viele Kunden beisammen haben, dass Sie sich vom Gewinn über Wasser halten können. Lesen Sie dieses Buch, um mehr über die Grundlagen der Beratertätigkeit herauszufinden und zu erfahren, wie Sie ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen können.

**0 Punkte:** Bei Ihnen ist die Sache noch unentschieden. Machen Sie diesen Test doch einfach in zwei oder drei Monaten noch einmal. Lesen Sie dieses Buch, um beim nächsten Mal ein besseres Ergebnis zu erzielen.

**-1 bis -24 Punkte:** Tut uns leid, aber im Moment ist ein Job als Consultant nicht das Richtige für Sie. Wir raten Ihnen dringend, dieses Buch zu lesen und den Test zu wiederholen. Schneiden Sie auch beim zweiten Mal nicht besser ab, sollten Sie Ihren Job behalten. Es gibt Schlimmeres.

**-25 bis -50 Punkte:** Vergessen Sie's! Sie tragen einfach nicht das Berater-Gen in sich. Verkaufen Sie dieses Buch auf der Stelle an einen Ihrer Kollegen. Vielleicht schneidet der oder diejenige in diesem Test besser ab.

**Mehr als 50 Punkte und weniger als -50 Punkte:** Bringen Sie Ihren Taschenrechner zur Reparatur!