

NOCH EIN WORT ZU HONORAREN

Da es keine Gebührenordnung gibt, sind Unternehmens- und Personalberater in ihrer Honorarkalkulation frei. Die Marktpreise bilden sich also nach Angebot und Nachfrage. Das Honorar wird häufig als Zeithonorar nach Aufwand in Personentagen berechnet. Es gibt aber auch Formen pauschaler oder erfolgsorientierter Vergütung.

Die Bandbreite der Honorare hängt von vielen Faktoren ab und ist daher insgesamt sehr groß. Laut unserer Honorarstudie aus dem Jahr 2016 variiert der Tagessatz beispielsweise für den Einsatz eines Projektleiters (Hierarchiestufe Manager und Senior Manager) von 1.150 bis 2.275 Euro – über alle Größenklassen von Beratungsunternehmen gesehen. Je nach Projektsituation und Beratungssegment können die Honorare auch deutlich höher liegen.

Die Honorarhöhe sollte die Qualifikation, Erfahrung und Spezialisierung der Unternehmens- oder Personalberater abbilden. Betrachten Sie die Höhe des Tagessatzes deshalb nicht isoliert. Unter Umständen ist der Berater mit dem niedrigeren Tageshonorar insgesamt teurer, weil er länger benötigt, das für Sie perfekte Ergebnis zu erzielen.

FINDEN SIE DEN BERATER, DER ZU IHNEN PASST

Der BDU unterstützt beratungsinteressierte Kunden auch praktisch bei der Suche nach dem passenden Berater für ein bestimmtes Projekt.

In der BDU-Beraterdatenbank ist eine Suche nach individuellen Suchbegriffen und mit verschiedenen Filtern möglich. Wichtig: Der BDU nimmt keinerlei Einfluss auf die Suchergebnisse. Er verhält sich absolut neutral. In der BDU-Personalberaterdatenbank sind qualifizierte und erfahrene Personalberater zur Besetzung Ihrer Fach- und Führungspositionen gelistet.

Oder lassen Sie sich finden. Starten Sie eine eigene Beratungsanfrage in der BDU-Projektdatenbank und passende Beratungsunternehmen melden sich direkt bei Ihnen.

www.bdu.de
www.bdu.de/beraterdatenbank
www.bdu.de/personalberaterdatenbank



BUNDESVERBAND DEUTSCHER UNTERNEHMENSBERATER (BDU) E. V.

JOSEPH-SCHUMPETER-ALLEE 29
53227 BONN
T +49 (0)228 9161-0
F +49 (0)228 9161-26
INFO@BDU.DE



WENN SIE SICH IM
KREIS DREHEN...

... DENKEN WIR UM DIE ECKE.

Der Weg zum Ziel beginnt mit dem ersten Schritt – das gilt auch für ein perfektes Matching bei der Beraterauswahl. Als Auftraggeber erwarten Sie, dass „Ihr“ Berater mit neutralem Blick ungenutzte Potenziale und Schwachstellen im Unternehmen identifiziert und pragmatische Lösungen entwickelt. Dabei erhalten Unternehmensberater Einblick in die Geschäftsgeheimnisse ihrer Kunden und tragen somit auch eine hohe ethische Verantwortung.

Die Idee, dass Werteorientierung und ein ganzheitlicher Qualitätsanspruch die entscheidenden Erfolgsfaktoren im Consulting sind, brachte die Gründer des BDU im Jahr 1954 zusammen. Die Mitgliedschaft in unserem Verband gilt auch heute noch als Nachweis für eine Beratung, die vor allem den Mehrwert für den Kunden in Blick hat.

„Mitglied im BDU“ heißt geprüfte Qualität

Für welche Überzeugungen und Werte stehe ich? Diese Frage muss sich heute jeder Unternehmensentscheider stellen, wenn er erfolgreich sein will.

Die BDU-Mitgliedsunternehmen haben sich freiwillig entschlossen, die hohen Qualitätsansprüche des Verbands zu erfüllen und eine authentische Wertekultur zu leben. Ein unabhängiges Verbandsgericht überwacht, dass die BDU-Berufsgrundsätze und weitere Standards eingehalten werden.

Das ist keine Frage der Größe oder Ausrichtung. Unser Netzwerk aus über 500 Beratungsunternehmen spiegelt die Consultingwirtschaft in ihrer vielfältigen Struktur und Differenziertheit wider. Was unsere Mitglieder eint, ist ihr ehrliches Commitment zu unseren Zielen.

Wer mit seinem Beratungsunternehmen Mitglied bei uns werden will, muss die Qualifikation und Berufserfahrungen seiner Unternehmensleitung offenlegen. Hinzu kommen aussagefähige Projektbeschreibungen und aktuelle Kundenreferenzen. Das Beratungsunternehmen weist darüber hinaus nach, dass es über angemessene Qualitätsmanagement- und Personalmanagementsysteme verfügt.

MACHEN SIE DEN BERATER-QUALITÄTSCHECK

Heute gibt es wohl kaum ein Beratungsunternehmen, das seine Dienstleistung nicht mit dem Label „Qualität“ versieht. Doch wie erkennen beratungsinteressierte Kunden, ob der Berater seine Versprechen halten und ihre Herausforderungen lösen kann? Und auch die „Chemie“ muss stimmen, ein Faktor, der naturgemäß nicht mit Regeln beschrieben werden kann.

Um Ihnen als Kunden mehr Sicherheit bei der Auswahl und Zusammenarbeit mit einem Consultant zu geben, hat der BDU drei Qualitätsmodule definiert.

Qualitätsmodul eins: Die Beraterpersönlichkeit

- Die fachliche, soziale und wirtschaftliche KOMPETENZ Ihres Beraters muss laufend weiterentwickelt und geschult werden. Fragen Sie, wie die Weiterbildung im Beratungsunternehmen gehandhabt wird und welche Qualitätssicherungssysteme im Einsatz sind.
- Ihr Berater verfügt über ein STABILES WERTESYSTEM und orientiert sich konsequent an HOHEN ETHISCHEN STANDARDS.
- Als Analytiker denkt Ihr Berater LÖSUNGSORIENTIERT und übernimmt VERANTWORTUNG für seine Empfehlungen.
- Wie ist es um seine EMPATHIE bestellt? Zeigt er Gespür für seine eigenen und fremde Grenzen und achtet er Ihre Firmenkultur und Regeln?
- Ihr Berater erhält tiefe Einblicke in die Interna Ihres Unternehmens – daher dürfen Sie erwarten, dass er VERSCHWIEGEN ist und sich INTEGER und LOYAL verhält.

Qualitätsmodul zwei: Die Kunden-Berater-Beziehung

- CUSTOMER FIRST! Ein Berater sollte mit Ihnen eine VERTRAUENSVOLLE PARTNERSCHAFT auf Augenhöhe pflegen. Die Beziehung ist geprägt von GEGENSEITIGEM RESPEKT und WERTSCHÄTZUNG.
- Wenn Sie externen Rat hinzuziehen, sollte Ihr Gesprächspartner seine UNABHÄNGIGKEIT und OBJEKTIVITÄT im Verhältnis zu allen Interessensträgern bewahren, Ihnen aber als

Sparringspartner auch offen und ehrlich spiegeln, wo Sie stehen. Im laufenden Beratungsprojekt hält er den Kontakt zu Ihnen und warnt Sie, wenn Fehlentwicklungen und Abweichungen den Erfolg gefährden.

Qualitätsmodul drei: Die Dienstleistung

- Im Fokus der Beratung steht Ihr NUTZEN und NACHHALTIGER-WIRTSCHAFTLICHER ERFOLG und nicht die Gewinnmaximierung des Beratungsunternehmens. Projekte werden nicht akquiriert, wenn keine Aussicht auf Erfolg besteht oder kein erkennbarer Mehrwert für Sie geschaffen wird.
- In einer sich schnell verändernden Welt behalten Sie und Ihr Berater gemeinsam das Spannungsfeld zwischen KURZFRISTIGEN CHANCEN und LANGFRISTIGEN UNTERNEHMENSINTERESSEN im Blick.
- Das Ziel einer guten Beratung ist es, Sie UNABHÄNGIG und HANDLUNGSFÄHIG zu machen. Sie können sich darauf verlassen, dass Sie ein MASSGESCHNEIDERTES LÖSUNGSPAKET für Ihre Herausforderungen erhalten und keine Rezepte von der Stange. Kann die Beratung Sie auch bei der Umsetzung der Vorschläge begleiten?
- Die Projektplanung sollte eine laufende BEWERTUNG DES PROJEKTERFOLGS unter Einbeziehung messbarer Kriterien und des Gesamtziels beinhalten. Ihr Berater ist bestrebt, den vereinbarten ZEITRAHMEN einzuhalten und weist auf mögliche Abweichungen hin.
- Ebenso sollte ein fest vereinbartes BUDGET nicht unabgestimmt überschritten werden. Die HONORARE Ihres Beraters stehen im angemessenen Verhältnis zu seiner Leistung oder zum Ergebnis.
- Ob die Beratungsleistung stimmt, lässt sich am Ende entweder OBJEKTIV messen oder als SUBJEKTIV empfundener Mehrwert beschreiben.