



Beratung ist mehr als nur Rat geben

Name: Prof. Dr. Norbert Wieselhuber

Branche: Unternehmensberatung

Website: www.wieselhuber.de

Kontakt: info@wieselhuber.de

Eine wichtige Voraussetzung für den Beratungserfolg ist das passende Kompetenzprofil des Beraters. Branchenkompetenzen sind unabdingbar, wenn man das Geschäftsmodell, die Unternehmensstrategie zukunftsorientiert ausrichten will. Methodenkompetenzen, also der problemadäquate Einsatz von Methoden der Unternehmensführung, sind „Mittel zum Zweck“ und dürfen nicht zum Selbstzweck, zu Management by Fashion werden.

Funktionalexpertise ist erforderlich, wenn es um die Gestaltung und Konfiguration von Strukturen und Prozessen geht. Einen hohen Stellenwert hat die Situationskompetenz des Beraters, das heißt, welche Erfahrungen er in spezifi-

schen Unternehmenssituationen und damit auch in unterschiedlichen Führungs- und Gesellschafterkonstellationen hat. Nachdem Beratung ein „People Business“ ist, sind Fachkompetenzen die „Pflicht“, soziale und emotionale Intelligenz die „Kür“, die letztlich den Unterschied in der Beratung ausmachen.

Letztlich ist jedes Konzept nur so gut, wie es konsequent umgesetzt wird. Nur aus der Umsetzung ergeben sich die notwendigen Erfolge und Lerneffekte. Dies bedeutet, dass man von Anfang an die Umsetzung der Ziele, Strategien und Maßnahmen im Fokus hat. Dies hat zur Folge, dass sich der gute Berater überflüssig macht, wenn der Auftrag erfüllt ist.

Beratung muss einen konkreten Nutzen für das Unternehmen, die involvierten Führungskräfte, aber auch die Mitarbeiter stiften. Sie muss zu messbaren Fortschritten der Wettbewerbsfähigkeit und Ertragskraft, des Unternehmenswertes und der Zukunfts- und Überlebensfähigkeit führen.

Sie haben Interesse an diesem Format?



Seite3@handelsblatt.com