



Take Five:

## Die 5 wichtigsten Punkte bei der Berater-Auswahl in der Food & Beverage Branche

von

**Cyriacus Schultze**

Gründer und Geschäftsführer von  
FOOD AND WINE CULTURE Consulting

Tel +49 6228 9139462

hello@foodandwineculture.com

[www.fb-experts.de](http://www.fb-experts.de)

[www.foodandwineculture.com](http://www.foodandwineculture.com)

Gender-Hinweis:

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Startup-Gründer, Selbständige und Inhaber kleiner Unternehmen sind es gewohnt, wie Schweizer Taschenmesser zu funktionieren. Irgendwie müssen sie alles können: Strategische Entscheidungen treffen, mit Kunden sprechen, das Tagesgeschäft überwachen, Mitarbeiter schulen, integrieren und motivieren, Lieferanten finden, Buchhaltung erledigen, die Finanzen im Blick behalten, sich um das Marketing kümmern und, und, und... Hinzu kommt: Durch die Digitalisierung verschwimmen Arbeits- und Berufsleben zunehmend. Arbeit ist immer und vor allen Dingen überall.

Höchste Zeit also, aus dem Hamsterrad rauszukommen und sich und sein Unternehmen neu aufzustellen. Doch zu viele Unternehmer (in unserer Branche sind es vor allem Produzenten, Manufakturen, Groß- und Einzelhändler, Familienbetriebe oder Gastronomen) sind nicht bereit um Hilfe zu bitten, wenn sie sie brauchen. Sie gelten als beratungsresistent und neigen von Natur aus dazu, unabhängig zu sein und Risiken einzugehen. Sie haben das Unternehmen gegründet und es ist ihr Baby. Natürlich wissen sie, wie man es großzieht.

Doch seien wir ehrlich: Niemand von uns weiß wirklich alles über den Aufbau,

die Führung und die Expansion eines Unternehmens. Manchmal ist es sinnvoll oder dringend notwendig, den Rat anderer einzuholen, um damit sein Business und sich auf Erfolgskurs zu halten. Eine Lösung ist die Inanspruchnahme von spezialisierten Consultingdiensten oder eines einzelnen Beraters.

Aber wer ist der Richtige für Ihr Unternehmen? Beachten Sie bei der Auswahl eines Beraters diese fünf einfachen, aber wichtigen Leitlinien:

### **1. Fokus und Eingrenzung**

Unabhängig davon, ob Sie gerade ein neues Unternehmen gegründet haben oder Ihr eigenes Unternehmen schon seit Jahren führen, ist der Weg zur nächsten Wachstumsstufe möglicherweise nicht klar. Vermutlich brauchen Sie nur in ganz bestimmten Schlüsselbereichen Hilfe. Das bedeutet, dass Sie eher einen oder zwei Teilzeitberater ins Boot holen, die punktgenau Nutzen und Mehrwert schaffen, als gleich ein riesiges Beratungsunternehmen zu engagieren. Kleine und mittelständische Unternehmer brauchen kein Consulting-Blabla sondern Lösungsvorschläge, die praktikabel - und Empfehlungen, die verständlich sind. Idealerweise kreisen Sie in Vorgesprächen oder Workshops das Problem ein, erarbeiten punktgenau die Lösungsansätze und definieren das gewünschte Ziel. Ganz ohne das hippe Berater-Kauderwelsch wie Total-Benefits-of-Ownership, vertikale Lösungsansätze dank High-Level-Analysen in Whitepapers, Hero's Journeys, kontextsensitiven Operationen und hochperformantes Performance Feedback... 🙄

### **2. Solide Erfahrung PLUS Sinn-Ziele**

Gerade Mittelständler und Familienbetriebe suchen Experten, die ihnen bei konkreten Fragestellungen helfen. Dafür brauchen sie keinen Generalisten sondern einen Spezialisten. Doch reicht das? Selbstverständlich muss der passende Berater eine solide Branchenexpertise vorweisen können. Das Problem dabei ist: Berater und ihre Mandanten richten ihre Beziehungen fast immer an konkreten Aufgabenpaketen statt an Zielen aus. Das unterscheidet letztlich den austauschbaren Fachmann von einem vertrauensvollem Berater auf Augenhöhe: Im Idealfall hilft er Ihnen nicht nur beim Finden und Umsetzen von Lösungen, sondern auch beim Entwickeln und Erreichen von Zielen und beim Navigieren in einer immer komplizierter werdenden Geschäftswelt.

### **3. Flexible Problemlösungskompetenz**

Consulting ist immer dann erfolgreich, wenn projektbezogen die richtigen Partner zusammenfinden. Menschen haben ihre Stärken. Beruflich gesehen, sind es Fähigkeiten und Qualifikationen, Erfahrung und Know-How, kurzum: das ganze Bündel dessen, was sie für Arbeitgeber begehrenswert macht. Doch nicht jeder kann alles. Talente und Kernkompetenzen als elementare Stärken sind sehr unterschiedlich. Das analytische Wissen eines Betriebsprüfers unterscheidet sich von der Kompetenz eines Bio-Landwirts ebenso wie die Expertise eines Sternekochs von einem Key Account Manager, dessen Stärke im Export und der Erschließung neuer Auslandsmärkte liegt. Und das Verkaufstalent

wird vermutlich über Verhandlungsgeschick und Präsentationsfähigkeiten verfügen, aber keine große Hilfe für Sie sein, wenn Sie Digitalisierungsstrategien oder Blockchain-Technologien benötigen. Um diesen Aufgabenstellungen gerecht zu werden, sollte Ihr Unternehmensberater innerhalb einer Allianz von Spezialisten operieren. Andernfalls müssen Sie für jede Aufgabe einen anderen Anbieter suchen.

#### **4. Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten**

Es wird häufig unterschätzt, aber ein guter Berater sollte wortgewandt sein. Er oder sie sollte über außergewöhnlich gute Kommunikationsfähigkeiten verfügen, sowohl in mündlicher als auch in schriftlicher Form. Bei internationalen Aufgaben, etwa dem Vertrieb im Ausland, sind Fremdsprachen und kulturelles Know-how in Kombination mit internationaler Parkettsicherheit zwingend notwendig.

Natürlich ist die Kommunikation eine zweiseitige Angelegenheit. Vielleicht noch wichtiger als die Fähigkeit, wortgewandt zu sprechen und zu schreiben, ist die Fähigkeit, zuzuhören. Auch wenn ein Berater noch so intelligent und sprachgewandt ist, kann er Ihnen erst dann helfen, Ihr Geschäft zu verbessern, wenn er die Herausforderungen, mit denen Sie konfrontiert sind, vollständig versteht. Das wird erst dann der Fall sein, wenn der Berater Ihnen wirklich zugehört hat und als Sparringspartner seine Erfahrung mit Ihnen teilt.

#### **5. Ausgezeichnete zwischenmenschliche Fähigkeiten**

Einfach ausgedrückt: Damit ein Berater Ihrem Unternehmen erfolgreich helfen kann, muss sich eine vertrauensvolle Beziehung entwickeln. Die Chemie muss stimmen. Sie müssen sich wohl fühlen, wenn Sie Unternehmensinterna preisgeben. Die Beziehung zwischen Berater und Kunde ist nicht anders als die zwischen Arzt und Patient. Ohne vollständige Offenheit wird der Berater in seinem Bemühen, Ihrem Unternehmen zu helfen, behindert. Wählen Sie einen Berater aus, mit dem Sie eine solche professionelle Beziehung aufbauen können.

#### **Besser jemand fragen, der sich damit auskennt!**

Der richtige Berater kann einen enormen Wert schaffen. Der falsche Berater kann Werte zerstören. Wenn Sie diese fünf Leitlinien befolgen, können Sie sicherstellen, dass Sie die richtige Firma oder Person engagieren.

#### **Weitere Informationen:**

Für einen Orientierungsdialo g oder ein unverbindliches Erstgespräch besuchen Sie uns auf [www.fb-experts.de](http://www.fb-experts.de) und [www.foodandwineculture.com](http://www.foodandwineculture.com)

**NEU** sind in diesem Jahr unsere → [Feierabend-Workshops mit Walk&Talk](#).