

Nur auf einer soliden Basis lässt sich seriös arbeiten. Aber auch hier gilt: Blindes Vertrauen ist fehl am Platz. So sind selbst anerkannte, erfahrene Berater anzuhalten, in periodischen Abständen – sofern das Mandat länger dauert – Zwischenberichte und -abrechnungen zu erstellen. Diese Etappenhalte sichern das gegenseitige Vertrauen und helfen in besonderem Masse, das Projekt zu koordinieren und unter ständigem Kontakt mit dem Auftraggeber und seinen Feedbacks transparent und nutzenbringend umzusetzen.

## Offerte

### Klare Definitionen

Eine seriöse Offerte enthält mindestens folgende Punkte:

1. Definition der Ausgangslage und des Problems/Problemkreises
2. Vereinbarte Ziele des Beratungsauftrags: Termine, Messgrößen
3. Mögliche Alternativen oder Varianten
4. Methodisches und inhaltliches Vorgehen
5. Projektorganisation und Rollenverteilung/Personalzuteilung
6. Nutzen für den Auftraggeber
7. Projektaufwand: Stunden/Tage für entsprechende Leistungen
8. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) der Beratungsgesellschaft. (bk/fm)