

# Technische Beratung beauftragen

## Worauf mittelständische Unternehmen achten sollten

Vergütungsmodelle, Scope-Definition und typische Stolperfallen –  
ein praktischer Leitfaden für Erstbeauftragung und laufende Zusammenarbeit.

## Ausgangslage

Die meisten mittelständischen Industrieunternehmen beauftragen selten externe technische Beratung. Entsprechend unsicher ist der Prozess: Was darf das kosten? Wie definiere ich den Scope sauber? Woran erkenne ich methodische Qualität – und woran bloße Anwesenheit? Dieser Leitfaden gibt praktische Orientierung aus der Perspektive eines Beraters, der beide Seiten kennt: die Konzernseite als Auftraggeber und die Beratungsseite als Dienstleister.

---

## Vergütungsmodelle im Überblick

### Tagessatz (Zeit & Material)

Marktüblich für technische Fachberatung mit Senior-Profil: 1.200–2.500 €/Tag (netto). Für hochspezialisierte Nischen (Medizintechnik, regulierte Bereiche) auch darüber. Vorteil: Flexibel, transparent. Nachteil: Gesamtbudget ist zu Beginn nicht fixiert. Gut geeignet für explorative Fragestellungen, bei denen der Umfang noch nicht klar abgrenzbar ist.

### Pauschalpreis (Fixed Fee)

Für klar definierte Leistungen: ein Review-Dokument, ein Workshop, eine Prozessautomatisierung. Typischer Rahmen für ein strukturiertes technisches Review: 1.500–4.500 €. Setzt saubere Scope-Definition voraus – sonst wird nachverhandelt. Empfehlung: Pauschalpreis nur vereinbaren, wenn Fragestellung und Ergebnis vorab präzise definiert sind.

### Monatlicher Retainer

Ein festes Stundenkontingent pro Monat (z.B. 8 oder 16 Stunden), das flexibel für verschiedene Fragestellungen genutzt werden kann. Spart Onboarding-Zeit ab dem zweiten Monat, weil der Berater Ihre Systeme, Prozesse und Entscheidungslogiken bereits kennt. Empfehlung: Erst nach einem erfolgreichen Projektauftrag in ein Retainer-Modell wechseln.

# 7 Qualitätsmerkmale eines guten technischen Beraters

## 1. Stellt Fragen vor dem Angebot – nicht danach.

Wer sofort ein Angebot schickt, ohne die Fragestellung verstanden zu haben, optimiert für Abschluss, nicht für Ergebnis.

## 2. Nennt klar, was er nicht kann oder nicht abdeckt.

Methodische Integrität zeigt sich daran, dass ein Berater Aufträge ablehnt, die außerhalb seiner Expertise liegen.

## 3. Liefert ein dokumentiertes Ergebnis, nicht nur Gesprächszeit.

Am Ende eines Engagements muss ein Dokument stehen, das ohne den Berater weiterverwendbar ist.

## 4. Ist unabhängig von Herstellern und Tools.

Wenn die Empfehlung immer zum selben Tool führt, ist es keine Beratung, sondern Vertrieb.

## 5. Benennt Unsicherheiten explizit statt sie zu verschweigen.

Ein Berater, der nur Best-Case-Szenarien präsentiert, liefert keine Entscheidungssicherheit, sondern Scheinsicherheit.

## 6. Übergabe so, dass das Ergebnis ohne ihn weiterläuft.

Gute Beratung macht sich selbst überflüssig. Abhängigkeit ist kein Geschäftsmodell, sondern ein Warnsignal.

## 7. Erstgespräch dient der Einordnung, nicht dem Verkauf.

Wenn im Erstgespräch mehr über Tagessätze als über Ihre Fragestellung gesprochen wird, stimmt die Priorität nicht.

# Typische Stolperfallen bei der Erstbeauftragung

## Scope zu vage definiert

Das Ergebnis passt nicht zur Entscheidung, weil die Entscheidung nicht Teil des Briefings war. Folge: Nacharbeit, Frustration, Mehrkosten. Abhilfe: Entscheidungsfrage vor Auftragsvergabe formulieren.

## Billigstes Angebot gewählt

Technische Beratung ist keine Commodity. Ein Tagessatz von 600 € bedeutet in der Regel: weniger Seniorität, weniger Tiefe, mehr Nacharbeit. Die Gesamtkosten sind am Ende höher als beim teureren Berater, der das Problem beim ersten Mal löst.

## Kein interner Ansprechpartner benannt

Der Reviewer arbeitet im Vakuum. Fragen bleiben ungeklärt, Annahmen werden geraten statt validiert. Ein fester interner Kontakt mit fachlicher Tiefe und Entscheidungsbefugnis ist Voraussetzung.

## Ergebnis nicht auf Empfänger zugeschnitten

Ein Review für die Fachebene, das dem Management vorgelegt wird, scheitert an der Sprache. Umgekehrt genauso. Klären Sie vorab: Wer liest das Dokument, und welche Entscheidung soll es stützen?

---

## Empfehlung für den Einstieg

Starten Sie mit einem klar abgegrenzten Projektauftrag. Ein konkretes Problem, ein definiertes Ergebnis, ein zeitlicher Rahmen. Das gibt beiden Seiten die Möglichkeit zu verstehen, wie die andere arbeitet – ohne langfristige Bindung.

Wenn aus diesem ersten Auftrag eine Zusammenarbeit entsteht, die sich wiederholt oder vertieft, ist der Wechsel in ein Retainer-Modell oft der nächste logische Schritt. Nicht weil es günstiger ist – sondern weil es effizienter ist: weniger Briefing-Aufwand, mehr Kontinuität, schnellere Reaktion auf neue Fragestellungen.

### **Technische Fragestellung? Lassen Sie uns sprechen.**

Kostenloses Erstgespräch – unverbindlich, 45 Minuten.  
[altemis-consulting.de/kontakt](https://altemis-consulting.de/kontakt)