

rkr consulting GmbH, Hohenzollernring 102, 13585 Berlin



TalentNetzwerk | DenkFabrik | StartUpFörderer

rkr consulting GmbH

Beratungsdienstleistungen
und Netzwerkplattform

Reiner Krüger

Geschäftsführender Gesellschafter

Fon 030. 355 301-14

Fax 030. 70 01 43-10 68

rkr@rkr-consulting.de

www.rkr-consulting.de

Hohenzollernring 102, 13585 Berlin

Berlin

AZ: rkr // 14.- Trends in der
Unternehmensberatung-
rkr.docx

14.- Unternehmensberatung im Wandel- Professioneller Rat darf weiterhin teuer sein und er muss sich zeitnah, erkennbar auszahlen

Die *mitdenker-berlin.de* Studienschau: Trends in der Beratungsbranche: die „European Consulting Survey 2012“ von Markus Kreutzer und Markus Menz

Weniger Prozess- und Methodenkompetenz als Expertenkenntnisse, die sich nicht nur in der Theorie, sondern auch in der Umsetzung von Lösungsvorschlägen zum Einsatz kommen, sind in der Beratungsbranche gefragt. Klientinnen und Klienten fordern eine hohe Qualität der Beratungsdienstleistung und sind schon alleine vor dem Hintergrund des gestiegenen Professionalisierungsgrads mehr denn je in der Lage, die Leistung auch in ihrem Wert zu überprüfen. Professioneller Rat darf weiterhin teuer sein, er muss sich aber auch zeitnah, erkennbar auszahlen.

In der Dezemberausgabe der Zeitschrift Harvard Business manager berichten Markus Kreutzer und Markus Menz, Assistenzprofessoren für Strategisches Management an der



einfach näher dran!

Universität St. Gallen über die Ergebnisse ihrer Studie „European Consulting Survey 2012“. Die beiden Professoren werteten Befragungsergebnisse von 311 Beratungsfirmen, darunter auch renommierte große Consultingunternehmen, in Europa aus und verglichen die Ergebnisse teilweise mit einer Studie von 2005 für den deutschsprachigen Raum.

Ausgewählte Ergebnisse sind:

- **Der Wettbewerb nimmt zu.** Hintergrund ist, dass es mehr Beratungsfirmen gibt, die ähnliche Beratungsleistungen anbieten. Immer mehr Anbieter siedeln sich mit standardisierten Leistungen im Niedrigpreissegment an.
- Die Klientinnen und Klienten legen **höhere Maßstäbe an die Beratung** an. Kundinnen und Kunden arbeiten selbst professioneller. Sie erwarten, dass die Beratungsdienstleistung eine hohe Qualität und einen messbar hohen Wertbeitrag erbringt. „75 % der Befragten müssen sich anhand formaler Projektevaluationen, meist gekoppelt mit quantitativen Messgrößen beurteilen lassen.“¹
- Klientinnen und Klienten fordern verstärkt, dass die **Umsetzung** von Lösungsvorschlägen Teil der Dienstleistung wird.
- In der Beratung selbst erfordert der Beratungseinsatz mehr **fundierte branchenspezifische Fachkenntnisse**.
- **Im Trend liegen Beratungen mit Branchenfokus und funktionale Spezialisierungen.** Immer mehr Beratungsunternehmen setzen deshalb auf strategische Allianzen mit anderen Beratungsunternehmen.

¹ Quelle: Harvard Business manager, Dezember 2012, „Berater im harten Wettbewerb“, Markus Kreutzer und Markus Menz, Seite 10

- Im Trend liegen auf die Klientinnen und Klienten **maßgeschneiderte Preise**.
- **Kaltakquise ist „in“**. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen setzen auf soziale Medien. Zeit und Aufwand für Akquise steigen. 75 % der befragten geben an, dass nur rund 1/3 ihrer Projektvorschläge in einen Auftrag überführt werden.
- **Erfolgsfaktor „Erfolg“**: Ein erfolgreich abgeschlossenes Projekt und die Reputation der Beratung sind wesentliche Erfolgsfaktoren für Folgeaufträge. Die **Bindung** bestehender Klientinnen und Klienten rückt in den Fokus von Marketingmaßnahmen. Der **Aufbau einer langfristigen Klientenbeziehung** mit intensiver Kommunikation und fachlichem Austausch ist dabei besonders wichtig.
- **Abwerben ist wieder im Trend**. Für kleine und mittelständische Firmen wird die Suche nach Juniorberaterinnen und -berater schwieriger. Die großen Beratungsfirmen profitieren aktuell noch von Reputation und Bekanntheitsgrad im Markt. Die Branche rechnet jedoch mit einer sinkenden Zahl von Nachwuchsberaterinnen und -beratern.
- **Incentives werden wichtiger**. 93% der befragten Unternehmen sehen die Bindung bestehender Beraterinnen und Berater als wichtige Herausforderung an. Nicht-finanzielle Anreize wie maßgeschneiderte Fortbildungen, sollen die Bindung bestehender Beraterinnen und Berater an das Unternehmen stärken.

Die vollständige Studie „European Consulting Survey 2012“ von Markus Kreutzer und Markus Menz finden Sie als Download unter www.rocc.unig.ch.

**Mitdenken und Mitmachen: Der *mitdenker*-berlin.de
Kalenderreport:**

Mich interessiert Ihre Meinung für unseren *mitdenker*-berlin.de Kalenderreport am 23.12.2012, in dem wir Ihre Kommentare zusammenfassen und mit Ihnen gemeinsam auf unsere Kalenderaktion zurückschauen. Die zehn engagiertesten „Mitdenkerinnen und Mitdenker“ von Ihnen erhalten das Buch aus unserem Buchtipps zur Kofferausstellung (siehe Beitrag vom 01.12.2012) als kleines Weihnachtspräsent.

Mit freundlichen Grüßen

Reiner Krüger

Geschäftsführender Gesellschafter

rkr consulting GmbH
Beratungsdienstleistungen und Netzwerkplattform
Büro: Hohenzollernring 102 in 13585 Berlin
Fon: (030) 355 301-14
mobil: (0172) 382 99 99
Fax: (030) 700143-1068

Sitz der Gesellschaft: Berlin // Handelsregister: HRB 85120

Focus:

- Analyse und Bewertung von Standorten und Betrieben, insbesondere im sozialen Bereich
- Analyse, Beratung und Begleitung von Sozialbetrieben hinsichtlich Wettbewerb, Aufbau- und Ablauforganisation, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing, Personalgewinnung, -führung und -entwicklung, sowie Projektentwicklung aller Art
- Analyse, Bewertung und Empfehlung zu versicherungsrelevanten Verträgen und Grundlagen
- Marketing- und Werbeagenturleistungen aller Art

- Besuchen Sie für mehr Informationen meine website:
www.rkr-consulting.de

Partnerlinks:

www.der-freundliche-fotograf.de (Groß im Bild zum kleinen Preis)

www.t-u-g.de (Full-Service-Werbeagentur)

www.job24-regional.de - mit der rkr consulting GmbH einfach näher dran - Kompetente Personaldienstleistung - regional # Berlin # Potsdam # Dresden # Leipzig # Hamburg # Köln # Düsseldorf # bundesweit //

mail: rkr-consulting@job24-regional.de

www.vbu-berater.de - mit der rkr consulting GmbH direkt den Beraterpool für KMUs nutzen. Als Gründungsmitglied der Regionalgruppe Berlin-Brandenburg führe ich Sie direkt zu den passenden Partnern // mail: vbu@rkr-consulting.de