

Umfrage zu Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensberatung

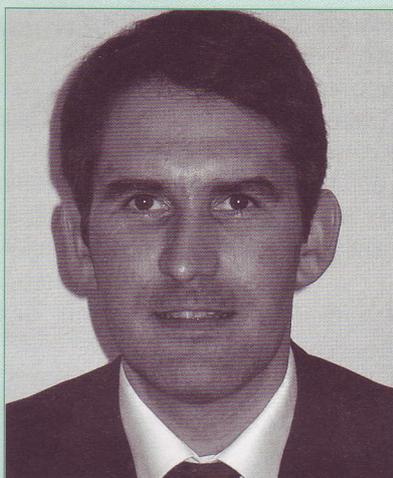
Spezialisten kommen besser durch die Krise – höhere Honorarakzeptanz als Vorteil

Eine klare Spezialisierung hat vielen Unternehmensberatungen offensichtlich dabei geholfen, besser durch die Weltwirtschafts- und Finanzkrise zu kommen. (Red.)

Dies ist das Ergebnis einer Repräsentativbefragung von Unternehmensberatern, die von der Bonner Beratungsgesellschaft exeo Strategic Consulting AG in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) im Oktober 2010 durchgeführt wurde.

Es hat sich herausgestellt, dass hochspezialisierte Beratungen mehrere Vorteile auf sich vereinigen, die insbesondere in Krisensituationen verstärkt zum Tragen kommen. Diese Vorteile können in drei Dimensionen zusammengefasst werden:

Erstens: Die gleichzeitige Spezialisierung des Beraters auf Branche und Funktion beinhaltet die Chance einer besonders hohen Wertschöpfung für die Kunden. Diese können sicher sein, dass die Berater nicht nur überdurchschnittliche methodische Kompeten-



„Besonders geringe negative Konsequenzen hatte die Krise für Unternehmensberatungen, die sowohl hinsichtlich der Branchenausrichtung als auch der funktionellen Ausrichtung sehr spezialisiert sind. Diese Gruppe macht etwa ein Fünftel der deutschen Unternehmensberatungen aus.“

Dr. Andreas Krämer, Vorstandsvorsitzender und Gründer der exeo Strategic Consulting AG, Bonn

www.exeo-consulting.com

zen für Projekte mitbringen, sondern auch Branche und Kundenunternehmen genau kennen. Dies sind Erfolgsfaktoren insbesondere bei Projekten, die in kurzer Zeit zu umsetzbaren Ergebnissen führen sollen.

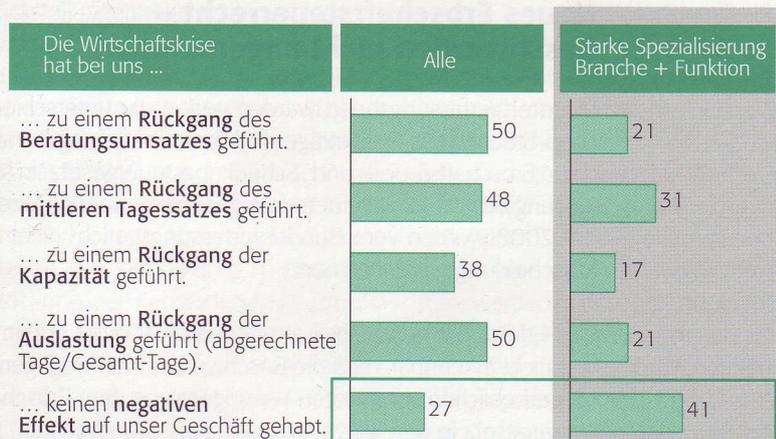
Eine höhere Wertschöpfung führt zweitens zu einer besseren Argumentation von Honoraren. Je klarer die Effizienzvorteile des eigenen Angebotes vermittelt werden können, desto geringer ist die Gefahr, in eine „Preisdiskussion“ verwickelt zu werden. Dieser Punkt gewinnt aktuell stark an Bedeutung, weil nicht nur Großunternehmen, sondern auch mittlere und kleinere Unternehmen den Einkauf von Unternehmensberatern professionalisieren, sprich: sie setzen auf transparente Einkaufsprozesse und -organisationen.

Weniger als 20 Prozent der spezialisierten Berater zeigen Bereitschaft, bei einer geringen Auslastung eine deutliche Senkung des Tagessatzes anzubieten.

In der Kombination beider Punkte ergibt sich ein dritter Effekt: Beratungsgesellschaften mit hohem Spezialisierungsgrad zeigen eine höhere Flexibilität in der Preisgestaltung. Dies bedeutet nicht etwa geringere Honorare, sondern auf unterschiedliche Bedürfnisse der Kunden flexibel reagieren zu können. Während in der Branche traditionell die Honorarbildung auf Basis von Tagessätzen erfolgt, setzen spezialisierte Berater auf alternative Honorarmodelle wie zum Beispiel Festhonorare oder Erfolgshonorare. Weniger als 40 Prozent des Honorarumsatzes entfällt so auf Zeithonorare, während es in der Branche allgemein etwa 70 Prozent sind.

Diese Krisenfestigkeit hat jedoch ihren Preis, bedeutet doch die Einschränkung durch die Fokussierung erstens auf Kernleistungen sowie zweitens auf eine abgegrenzte Anzahl von potenziellen Klienten in der Regel Verzicht auf starke Wachstumsstrategien.

Einfluss der Wirtschaftskrise auf das eigene Beratungsgeschäft (Zustimmung Prozent top-2)¹⁾ Angaben in Prozent



¹⁾ Frage: Welche Konsequenzen hatte die Wirtschaftskrise (2008/2009) für Ihr Unternehmen? Bitte bewerten Sie hierzu die folgenden Aussagen anhand einer Skala von 1 = stimme überhaupt nicht zu bis 5 = stimme voll und ganz zu. Mit den Werten dazwischen können Sie entsprechende Abstufungen vornehmen.

Quelle: exeo Strategic Consulting AG/BDU: Onlinestudie im Oktober 2010 (N = 209)