

Beratungsmarkt der Zukunft: Trends & Thesen

Aktuelle Veränderungen auf dem Beratungsmarkt und ihre Bedeutung für Beratungskunden



Eine Publikation der

cardea

Quo vadis klassische Managementberatung?



Das Geschäftsmodell der klassischen Beratung am Ende?

- ✓ Die Anzeichen, dass der Markt der klassischen Managementberatung vor grösseren Umwälzungen steht, mehren sich.
- ✓ 100 Jahre bestand das Geschäftsmodell der Strategieberater darin, smarte Aussenstehende für begrenzte Zeit in Organisationen zu schicken und Lösungen für die schwierigsten Probleme der Kundenunternehmen vorzuschlagen.
- ✓ Die Nachfrage nach Strategieberatung sinkt. Der Ausleseprozess zwischen den Beratern ist knallhart. Das Preisniveau ist in den letzten 5 Jahren um gut 20 Prozent eingebrochen.

Was kommt als nächstes?

- ✓ Das Zauberwort heisst „Modularisierung“. Neue Anbieter auf dem Beratungsmarkt bieten Lösungen für einzelne Elemente aus der Beratungswertschöpfungskette an - zu günstigeren Preisen, schneller und flexibler für die Kunden.

Der Beratungsmarkt bietet neue Möglichkeiten & Chancen

- ✓ Der Beratungsmarkt hat heute viel mehr zu bieten als „klassische“ Beratung. Viele Beratungsunternehmen bieten zusätzliche und innovative Dienstleistungen für unterschiedliche Kundenbedürfnisse.
- ✓ Damit ist es für Kunden möglich, nach „best-of-breed“ Expertise und Ansätzen und dem besten Preis-Leistungsverhältnis zur Lösung ihrer Fragestellungen zu suchen.
- ✓ Neue Technologien bieten zudem Spielraum für neue Zusammenarbeitsformen, welche Einfluss auf die angebotenen Preismodelle und Kosten der Beratung haben.

Wie können Sie diese Möglichkeiten zu Ihrem Vorteil nutzen?

Identifizieren Sie neue verfügbare Lösungen durch eine umfassende Analyse des Beratungsmarkts, um Anbieter zu finden, die für Sie relevante, spezialisierte und kosteneffiziente Angebote bereitstellen:

- ✓ Software und technologie-basierte Lösungen für Datenanalysen und Research
- ✓ Wissensplattformen und -netzwerke, welche Kunden mit erfahrenen Industrie- und Fachexperten zusammenbringen
- ✓ Netzwerkmanager, welche schlanke, erfahrene Projektteams aus Freelancern zusammenstellen, zu weit günstigeren Kosten und hoher Seniorität.

Experten-Umfrage: 6 Trends im Beratungsmarkt

Cardea hat im Rahmen des jährlichen Fachbeirats-Meetings eine Umfrage zu den Trends im Beratungsmarkt lanciert. Die wichtigsten Ergebnisse der Umfrage unter Beratungsmarktextperten (auftraggebende Kunden aus namhaften Konzernen, Vertreter aus international renommierten Beratungshäusern, Wissenschaftler und Wirtschaftsjournalisten):

1	Von Strategieberatern werden immer mehr gleichzeitig kreative Lösungs- und Umsetzungskompetenz gefordert..	91%
2	Kunden setzen zunehmend Vertrauen in/ bevorzugen die senioren Expertise von kleinen Boutique-Beratungshäusern.	89%
3	Kunden erwarten von ihren Beratern zunehmend die Abdeckung und das Angebot verschiedener Rollen & Delivery Modelle.	82%
4	Die Geschäftsmodelle der grossen Beratungshäuser sind den heutigen Anforderungen der Kunden nicht mehr angepasst.	80%
5	Die Grösse eines Beratungsunternehmens ("one-stop-shops") bringt entscheidende Vorteile für auftraggebende Kunden.	69%
6	Die WPs sind Ernst zu nehmende Alternativen zu den "klassischen" Strategie- und operative Beratungshäusern.	67%

1

Konsolidierung

Die Konsolidierung generiert wenige „Multi-Spezialisten“, die Notwendigkeit der Internationalisierung und der Suche nach neuen Märkten & Kunden stellt mittelgrosse Anbieter vor grösste Herausforderungen.

Die Nachfrage nach spezialisiertem Beratungsangeboten und Beratungswissen wird zunehmen, von der kleinere Boutique-Anbieter wie auch individuelle Freelance-Consultants profitieren.

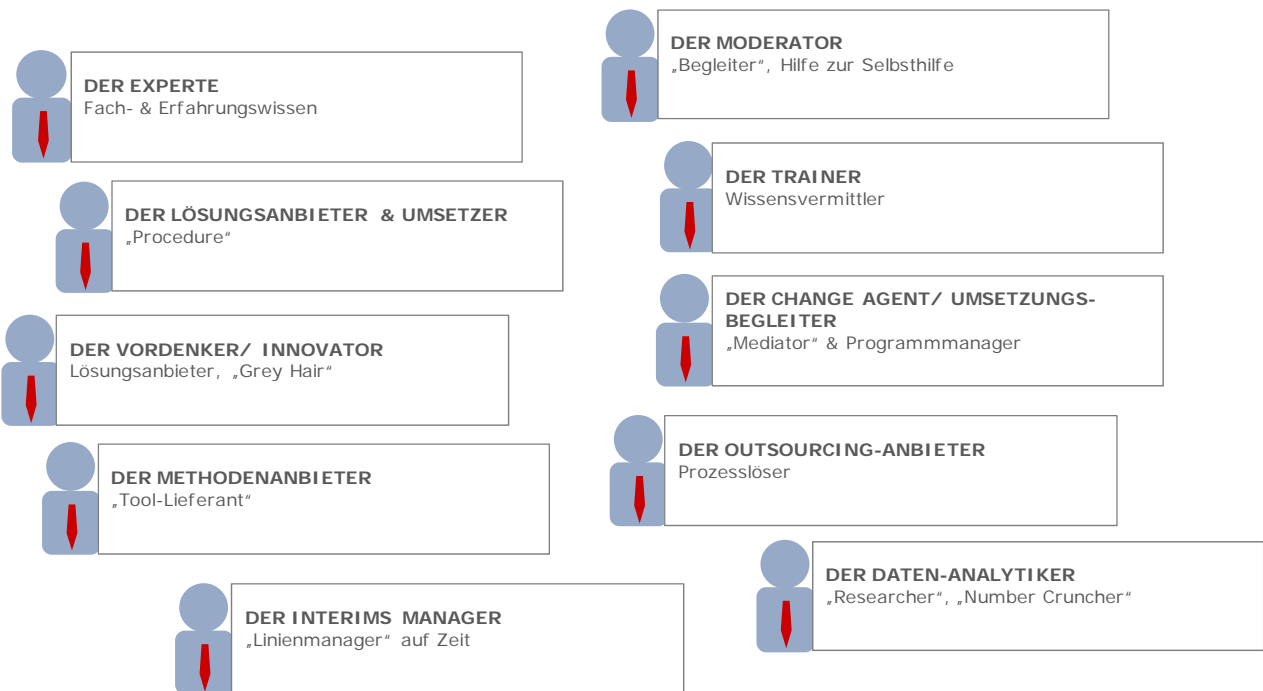
BIG

SMALL

2

Multi-Rollen & -Delivery Modelle

Die Kombination und das Angebot multipler Rollen auf Projekten wird zu einem Wettbewerbsfaktor und wichtiges Auswahlkriterium bei der Beraterwahl.



3

Cherry Picking

Kunden bevorzugen die besten Beraterköpfe und senioren Experten. Die grossen Beratungsunternehmen haben nach wie vor Mühe mit der Bereitstellung der Top-Experten, ohne Teams ‚verkaufen‘ zu können. Chancen für neue Formen von Beratung und Beratungsanbieter.



“Associate Networks”

Netzwerke von unabhängigen Experten/ Associates mit hoher Seniorität, welche flexibel eingesetzt werden können

4

Transfer von Problemlösungs-Wissen

Bei der Auswahl eines Beraters sind für Kunden die Expertise und Fähigkeiten der Beraterteams und das Branchen-Know-how nach wie vor zentral. Deshalb zählt das Know-how von Beratern, wie Probleme beim Kunden zu lösen sind, zum bedeutendsten Mehrwert, den ein Berater einem Kunden vermitteln kann. Neue Formen des Wissenstransfers können nachhaltigere und kostengünstigere Lösungen für Kunden bieten.



Technologiebasierter Wissenstransfer (Asset-based Consulting)



Experten-basierter Wissenstransfer (inkl. Open Management)

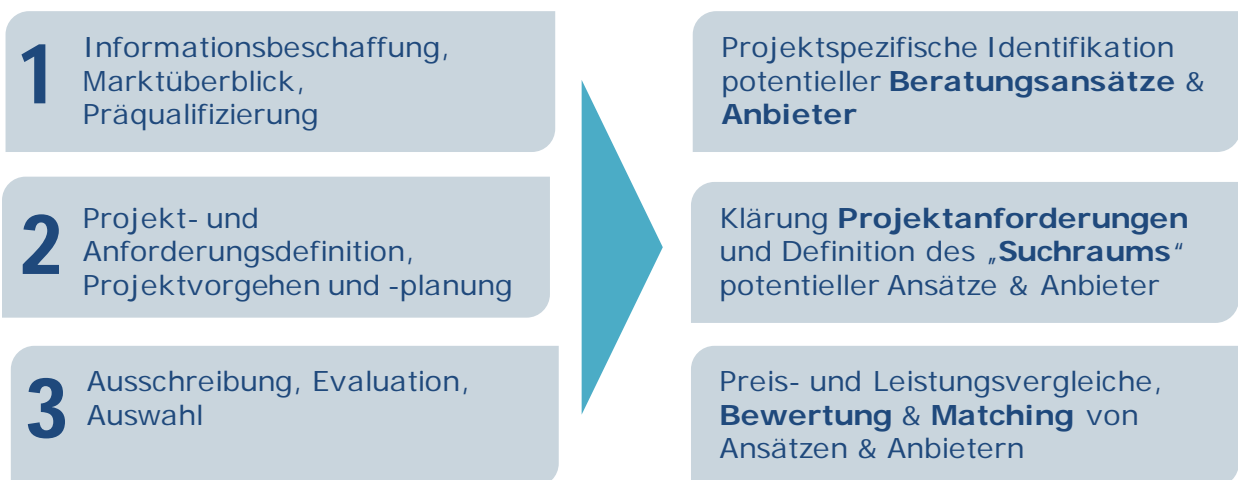


Thought Leadership-basierter Wissenstransfer

5

Wie können wir Sie unterstützen?

Wir unterstützen Sie in der Identifikation und Bewertung möglicher Beratungsansätze und -anbieter, machen Kosten- & Ressourcenimplikationen transparent und begleiten Sie in den Auswahlentscheiden, um den besten Match sicherzustellen.



Autor

Dr. Christoph Treichler

Managing Partner, Cardea AG



Gründungspartner und Mitglied der Geschäftsleitung von Cardea.

Seit mehr als einem Jahrzehnt kennt er die Herausforderungen in der Beraterwelt und ist mit den Anforderungen der auftraggebenden Kunden vertraut.



+ 41 44 350 28 50



christoph.treichler@cardea.ch

Consulting Management

www.cardea.ch

www.consultingsearcher.com

Wollen Sie mehr erfahren zu unseren Dienstleistungen & Angeboten zur Auswahl des besten Beratungsansatzes für Ihre Projekte?

Besuchen Sie unsere Webseiten oder treten Sie direkt mit uns in Kontakt:



+ 41 44 350 28 50



christoph.treichler@cardea.ch