



UNTERNEHMENS
BERATER

+20% RETURN ON CONSULTING

«FÜHRUNG EXTERNER BERATER»
FIRSTVIEWS ZUR UMFRAGE VOM AUGUST 2018

FUTURUM»
management

 **LeaderAdvice**

CONSULTING IM TREND

Die Ausgaben für externe Berater sind enorm.

CHF 20 Mrd.

ENORMES MARKTVOLUMEN IN D-A-CH

Der schweizerische Unternehmensberatungsmarkt hat 2017 erstmals die Grenze von CHF 2 Milliarden überschritten, was einer Verdoppelung innert 15 Jahren entspricht.



+8%

BEEINDRUCKENDE WACHSTUMSDYNAMIK

Aktuelle Wachstumsraten ca. 7% in Schweiz und 8% in Deutschland. Begrenzt wird das Wachstum lediglich durch den Mangel an Beraternachwuchskräften.



Beitrag

STEIGENDE BEDEUTUNG

Die Bedeutung von Consulting wird angesichts der Herausforderungen der Digitalisierung in den nächsten Jahren weiter zunehmen.

Quellen: Source Global Research 2017 / BDU 2017 / ASCO 2018

TROTZDEM BESTEHT LATENT UNZUFRIENHEIT

Unternehmen sind mit Beratern unzufrieden.

Handelsblatt

33% DER UNTERNEHMEN KOMMEN OHNE BERATER AUS!

90 Prozent der Befragten meinen, dass insbesondere die Öffentlichkeit die Arbeit von externen Beratern heute kritisch sieht.

Wirtschafts
Woche

BERATERPARADOX – SCHLECHTES IMAGE, GUTE GESCHÄFTE

Unternehmen investieren in Deutschland viel Geld für Beratung. Gleichzeitig steht kaum ein Berufsbild so in der Kritik wie das der Consultants.

Erhältlich bei
amazon

BERATEN UND
VERKAUFT

“Bestseller”



FOLIENKRIEG UND
BULLSHITBINGO



THESE UND FRAGESTELLUNG



Durch die Einhaltung weniger Grundsätze in der Führung von externen Beratern kann der Return on Consulting (ROC) um bis zu 20% gesteigert werden.



Welche Faktoren bringen den Erfolg und schaffen äusserst zufriedene Kunden?

AGENDA

- » Methode der Erhebung
- » Informationen zu den Teilnehmenden
- » Zusammenarbeit mit externen Beratern
- » Analyse der Ausgangslage & Auswahlprozess
- » Projektinitialisierung und -steuerung
- » Projektabschluss
- » Erkenntnisse und Konsequenzen



ERHEBUNG

» METHODE DER ERHEBUNG



Die Befragung unterstützt als Beitrag («FirstView») die aktuelle Diskussion.

PROJKTSTART

Qualitative und Quantitative Analyse und Thesenbildung

LAUNCH UMFRAGE SOZIALE MEDIEN

20.07. Artikel mit Link in LinkedIn und XING

ABSCHLUSS UMFRAGE

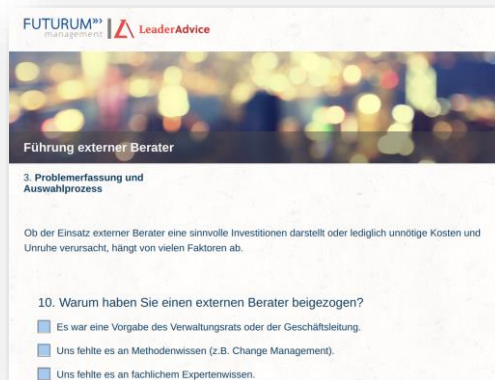
29.08. Umfrage geschlossen

LAUNCH PERSÖNLICHE UMFRAGE

15.08. per E-Mail

ABSCHLUSS AUSWERTUNG

27.09. First View



Struktur

8 Seiten, 39 Fragen, deutsch, mit SurveyMoneky erstellt

Zielgruppe

E-Mail an 1600 Führungskräfte
Artikel mit Link an 1800 LinkedIn-Kontakte

Programm 2019 (u.a.)

Trainings für Projektleiter und -Auftraggeber

Weitere Dienstleistungen (vgl. letzte Slide)

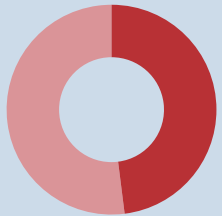
Vertiefende Folgeerhebungen



135
[100%]

TEILNEHMERZAHL

135 Personen haben total an der Umfrage teilgenommen.



65
[48%]

EFFEKTIVE STICHPROBE

Es durften nur Kandidaten die Befragung komplett durchführen, welche innerhalb der letzten Jahre einen externen Berater eingestellt haben. Damit hat sich der Teilnehmerkreis massiv reduziert.



55
[VR, GL, BL]

C-LEVEL

Von den 65 Personen arbeiten 55 Teilnehmer auf C-Level (Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Bereichsleitung).

GRUND FÜR BERATEREINSATZ

» ZUSAMMENARBEIT MIT EXTERNEN BERATERN

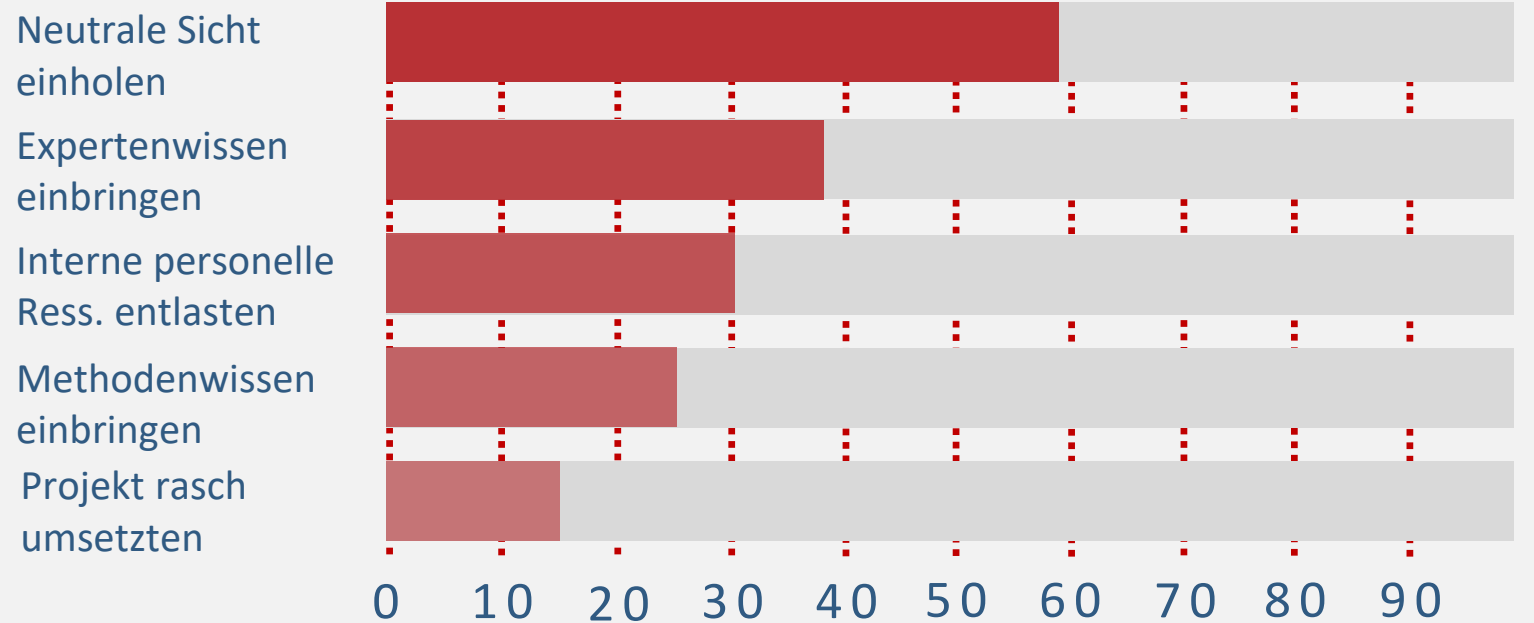


Berater sind im Bereich Strategieberatung nach wie vor am meisten gefragt.

EINSATZGEBIETE



EINSATZZWECK



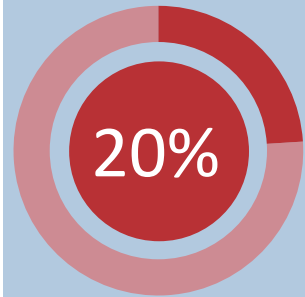
- » Ein Grossteil der Befragten setzt die externen Berater für die Strategieberatung ein. 55% wollten vom externen Berater eine neutrale, externe Sichtweise einholen.
- » 77% aller Projekte dauerten länger als 4 Monate. Die Berater wurden fast ausschliesslich bei Projekten mit hoher Wichtigkeit (96%) und Komplexität (88%) eingesetzt.

AUSGANGSLAGE KAUM DEFINIERT

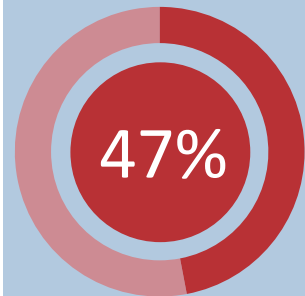
» ANALYSE DER AUSGANGSLAGE & AUSWAHLPROZESS



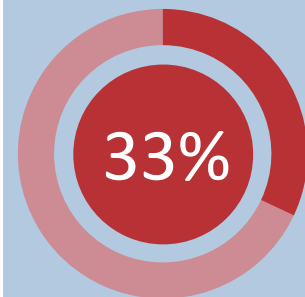
Die Analyse der Ausgangslage vor der Beraterauswahl wird vernachlässigt.



Nur 20% haben eine Problem- bzw. Zielanalyse vorgenommen.



Nur 47% haben klare Anforderungen an den externen Berater definiert.



Nur 33% haben einen Rekrutierungsprozess durchgeführt.

42%

ERSTE LÖSUNGS-ANSÄTZE

Wir haben erste Lösungsideen gefordert.

39%

INTERNE SUCHE

Wir haben geprüft, ob intern Kapazitäten und Expertenwissen vorhanden sind.

39%

REFERENZEN EINGEHOLT

Wir haben Referenzen und z.T. Erfahrungsberichte eingeholt.

29%

GEZIELTE VORAUSWAHL

Wir haben eine Vorauswahl getroffen und die Berater gezielt miteinander verglichen.

Im Vergleich zum Referenzwert haben äusserst zufriedene Kunden...

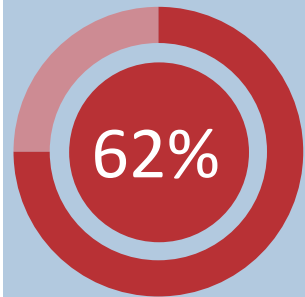
- deutlich häufiger klare Anforderungen an den externen Berater definiert.
- den Selektionsprozess des externen Beraters deutlich professioneller ausgestaltet.
- deutlich öfter eine Beratervereinbarung erstellt.

STEUERUNG EXTERNER BERATER

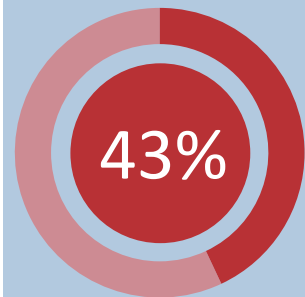
» PROJEKTINITIALISIERUNG
& -STEUERUNG



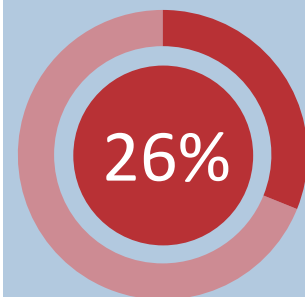
Die externen Berater werden zu wenig systematisch gesteuert.



Nur 62% haben regelmässig Statusmeetings durchgeführt.



Nur 43% haben getroffene Entscheide auch dokumentiert.



Nur 28% haben den Fortschritt von Arbeitspaketen überprüft.

56%

KICK-OFF MEETING

Wer war am Kick-off Meeting anwesend?
→ Nur Kernteam.

60%

ÜBERPRÜFUNG MEILENSTEINE

Wir haben die Einhaltung der Meilensteine überprüft.

26%

EINHALTUNG RESSOURCEN-/KOSTENPLÄNE

Wir haben die Einhaltung Ressourcen- und Kostenpläne überprüft.

24%

DOKU MASSNAHMEN PLANABWEICHUNGEN

Planabweichungen wurden schriftlich festgehalten.

Im Vergleich zum Referenzwert haben äusserst zufriedene Kunden...

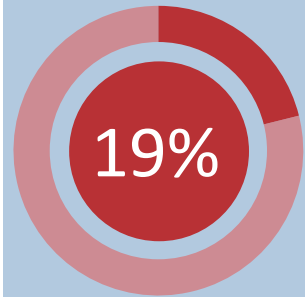
- das Kick-off Meeting mit sämtlichen Projektmitarbeitern und nicht nur mit dem Kernteam durchgeführt.
- deutlich öfter Statusmeetings durchgeführt und Statusberichte verbindlich eingefordert.
- getroffene Entscheide dokumentieren lassen.

WENIG FOKUS AUF DEBRIEFINGS

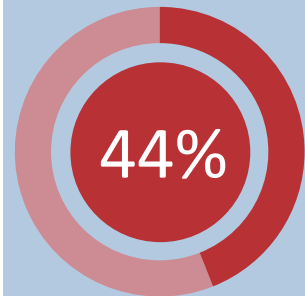
» PROJEKTABSCHLUSS



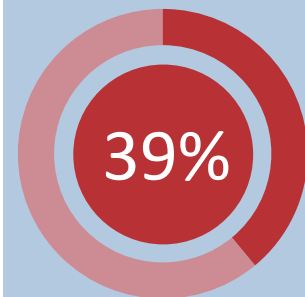
Die nachträgliche Überprüfung des Projekterfolgs war oft mangelhaft.



Nur 19% haben die Erreichung der wirtschaftlichen Ziele überprüft.



Nur 44% haben Empfehlungen zum weiteren Vorgehen abgeholt.



Nur 39% haben einen Projektabschlussbericht verfasst.

60%

AUSTAUSCH
ERFAHRUNGEN

Wir haben die Erfahrungen ausgetauscht und festgehalten.

65%

KONTROLLE
EINHALTUNG
PROJEKTZIELE

Wir haben die Einhaltung der Projektziele kontrolliert.

9%

DURCHFÜH-
RUNG NACH-
KALKULATION

Wir haben eine Nachkalkulation durchgeführt.

24%

ERFOLG WURDE
GEFEIERT

Wir haben den Projektabschluss mit allen Beteiligten gefeiert.

Im Vergleich zum Referenzwert haben äusserst zufriedene Kunden...

- den Projektreview mit sämtlichen Projektbeteiligten durchgeführt.
- viel häufiger auch Empfehlungen für das weitere Vorgehen abgeholt.
- Erfahrungen öfter ausgetauscht und festgehalten.

ROC KANN OPTIMIERT WERDEN

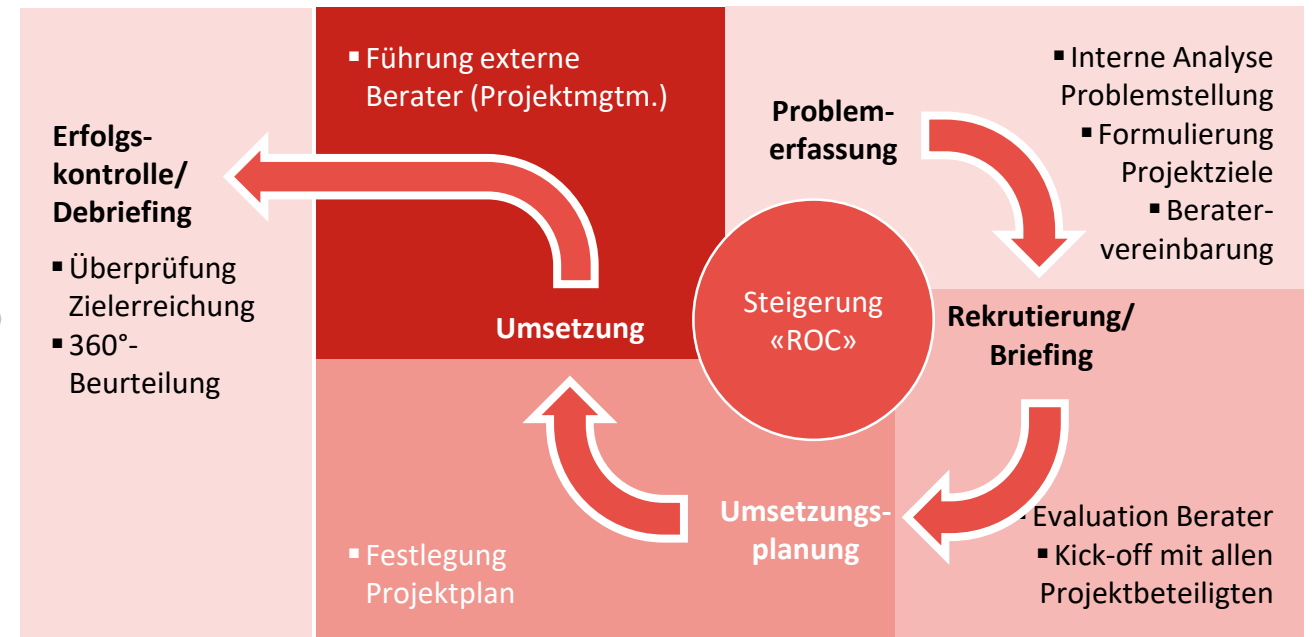
FÜHRUNG EXTERNER BERATER

» ERKENNTNISSE & KONSEQUENZEN



DURCH DIE EINHALTUNG WENIGER GRUNDSÄTZE IN DER FÜHRUNG VON EXTERNEN BERATERN KANN DER RETURN ON CONSULTING GESTEIGERT WERDEN.

- » Klare Analyse der Ausgangslage inkl. Erarbeitung der Anforderungen an den externen Berater.
- » Optimierung des Rekrutierungsprozesses und Erstellung einer aussagekräftigen Beratervereinbarung inkl. smarten Projektzielen.
- » Führung des externen Beraters mittels eines klar definierten Projektmanagement-Prozesses.
- » Einbezug sämtlicher Projektmitarbeiter während des gesamten Projektprozesses.
- » Durchführung einer Erfolgskontrolle inkl. Debriefing und Wissenssicherung.



WIR SIND FÜR SIE DA

20 Jahre Erfahrung als
Bereichsleiter und externer
Berater.



DR. DANIEL BEYELER

Geschäftsführender Partner
FUTURUM Management GmbH

20 Jahre Erfahrung als
Führungskraft, Unternehmer
und externer Berater.



DR. MATTHIAS BUOB

Inhaber & CEO
Leader Advice GmbH

Wie wir sie unterstützen können:

- Bestandesaufnahme in Ihrem Unternehmen
- Erarbeitung von «Guidelines» für den Einsatz externer Berater
- Unterstützung bei der Erarbeitung von Ausschreibungen und bei der Beraterauswahl
- Massgeschneiderte Trainings für Projektleiter und -Auftraggeber
- Diverse Coachings, z.B. Vorbereitung von Kick-offs oder Shadowing von Statusmeetings