

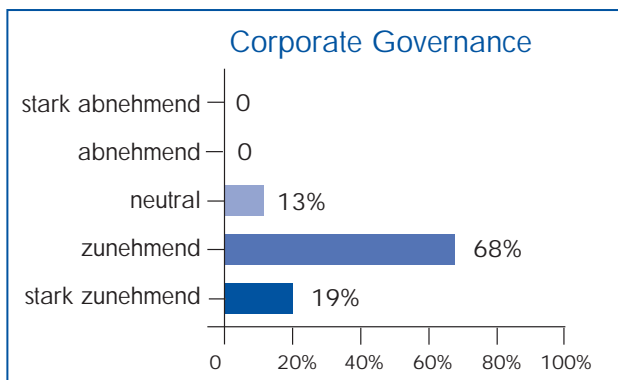
Trends in der Unternehmensberatung: Markt stagniert auf hohem Niveau

Obwohl die Zeiten der zweistelligen Wachstumsraten in der Beraterbranche vorbei zu sein scheinen, bleibt der Bedarf an Beratungsleistungen weiterhin hoch. Einzig die Bedürfnisschwerpunkte verschieben sich. Dies hat die durchgeführte Trendumfrage der ASCO deutlich gezeigt.

Thementrends

Die aktuelle Diskussion um die Überwachung und strategische Steuerung von Unternehmen führt zu neuen Beratungsschwerpunkten.

1. Beratungsleistungen rund um Corporate Governance und strategisches Controlling werden verstärkt nachgefragt.



Dies vermag aufgrund verschiedenster Vorkommnisse der jüngsten Vergangenheit kaum zu erstaunen.

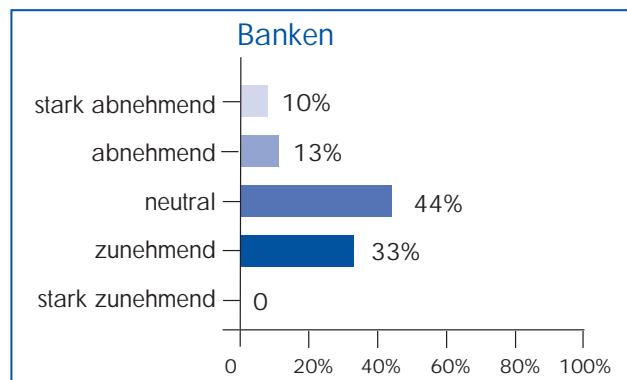
2. Die weitergehende starke Zersplitterung von Wertschöpfungsketten führt zu erhöhtem Beratungsbedarf im Bereich Supply Chain Management. Fokussierung und Spezialisierung werden weiter vorangetrieben. Dies äussert sich in einer erhöhten Nachfrage nach unternehmensübergreifenden Supply-Chain-Management-Konzepten, in Outsourcing-Unterstützung sowie in der steigenden Nachfrage nach IT-unterstützten Prozessen im gesamten Procurement-Bereich.

3. Kundenbindung und damit einhergehend Kundensegmentierungskonzepte und Vertriebsstrategien werden als Beratungsgebiete auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen. Dieser Trend lässt sich auch als die Wiederentdeckung des Kunden aufgrund neuer technologi-

scher Möglichkeiten (CRM) bezeichnen. Deutlich zeigt sich allerdings in diesem Zusammenhang, dass nicht in erster Linie die technologische Umsetzung zu höherem Beratungsbedarf führt, sondern die Unterstützung in der konzeptionellen Gestaltung. Das bedeutet, dass Themen wie Kundensegmentierung, Vertriebsstrategie oder Vertriebsorganisation im Vordergrund stehen.

Branchentrends

Traditionell starke Nachfragerbranchen üben sich in Zurückhaltung.



4. Der Finanzsektor, der Maschinen- und Anlagenbau sowie die IT- und Telekomindustrie, traditionell starke Nachfrager nach Beratungsleistungen, investieren nur noch sehr selektiv.

5. Liberalisierungs- und erhöhter Marktdruck führen zu steigender Nachfrage nach Beratungsleistungen.

Dies gilt überall dort in besonderem Masse, wo mehr marktwirtschaftliches Verhalten gefordert wird wie in der Energiewirtschaft, dem Gesundheitswesen, dem Handel, aber auch bei den Betrieben oder ehemaligen Betrieben der öffentlichen Hand.

Trends im Kundenverhalten

Der Schweizer Markt ist reif, die Beratermüdigkeit nimmt zu.

6. Der Preisdruck aufgrund von Überkapazitäten wird weiter steigen. Verschiedene Grosskonzerne sind dazu übergegangen, eigene In-House-Consulting-Abteilungen auf- bzw. auszubauen. Dies führt dazu, dass Überkapazitäten und Preisdruck weiterhin zunehmen werden.

7. Die Beratermüdigkeit steigt. Aufgrund der «Beraterunfälle» der jüngsten Vergangenheit ist eine deutliche Zurückhaltung gegenüber Beratern im Markt zu spüren.

8. Hohe Umsetzungskompetenz wird zum wichtigen Erfolgsfaktor.

Der Kunde weiss, was er von einem Berater erwarten darf. Aus diesem Grund werden erfahrene Beraterpersönlichkeiten mit hoher Umsetzungskompetenz den grossen Marken vorgezogen.

9. Grossprojekte werden in kleinere, überschaubare Projekte mit klar definierten Zielen und messbaren Resultaten gegliedert.

Zusätzlich verstärkt sich auch der Trend nach resultatorientierter Überwachung und Bezahlung.

10. Pragmatische, schnell umsetzbare Lösungen werden ausführlichen Analysen vorgezogen. Die Umsetzungsgeschwindigkeit wird von den Kunden künftig gegenüber der Qualität der Detailanalyse viel stärker gewichtet.

Die vollständige Studie ist gegen einen Unkostenbeitrag von CHF 50.– (Mitglieder) bzw. CHF 80.– (Nichtmitglieder) zu beziehen bei:

ASCO

Telefon: +41 1 395 24 04

E-Mail: office@asco.ch

Die 10 wichtigsten Trends

Thementrends

1. Corporate Governance
2. Zersplitterung der Wertschöpfungskette (SCM)
3. Kundenbindung

Branchentrends

4. Stagnation bei traditionellen Nachfragerbranchen
5. Liberalisierung bringt neue Marktchancen

Trends im Kundenverhalten

6. Preisdruck nimmt zu
7. Beratermüdigkeit steigt
8. Umsetzungskompetenz wird zu einem wichtigen Erfolgsfaktor
9. Messbare Projektergebnisse, kleinere Projekte
10. Hohe Umsetzungsgeschwindigkeit wird verlangt



Dr. Thomas Bergmann
Vorstandsmitglied ASCO
Managing Partner ICME Management Consultants