



Marktstudie „Selbstständige Managementberater“

Beraternetzwerke für strategische Projekte

Für strategische Initiativen benötigen Firmen häufig Top-Berater. Eine Studie von brains zeigt, dass hierfür verstärkt selbstständige Managementberater und Beraternetzwerke genutzt werden. Hervorragende Projektergebnisse lassen sich immer dann erzielen, wenn Expertise, Qualität und Effizienz gezielt geplant und gesteuert werden.

Zusammenfassung publiziert im **Harvard Business manager**, August 2018

Inhalt

Beraternetzwerke für strategische Projekte	Seite 3
Passgenaue Expertise	Seite 4
Qualitätssicherung der Projektarbeiten	Seite 6
Effiziente Beraterteams	Seite 8
Information: brains GmbH und Autoren der Studie	Seite 10

Copyright © 2018 brains GmbH

Herausgegeben seit 2016
von der brains GmbH
Damenstiftstrasse 11
80331 München

Gedruckt in München

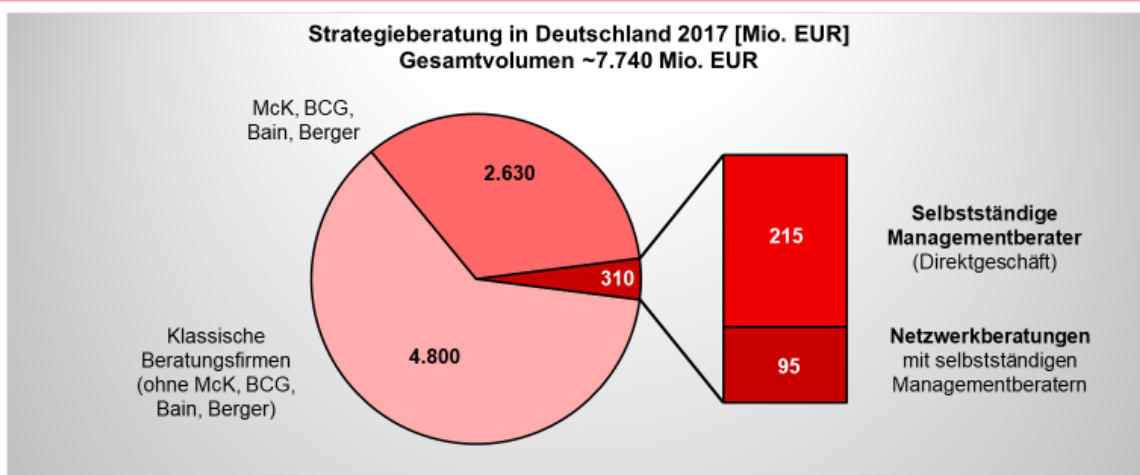
Beraternetzwerke für strategische Projekte

Für strategische Initiativen benötigen Firmen häufig Top-Berater. Eine Studie von brains zeigt, dass hierfür verstärkt selbstständige Managementberater und Beraternetzwerke genutzt werden. Hervorragende Projektergebnisse lassen sich immer dann erzielen, wenn Expertise, Qualität und Effizienz gezielt geplant und gesteuert werden.

Manager in Großunternehmen oder mittelständischen Firmen kennen diese Herausforderung: Eine strategische Initiative ist für einen Geschäftsbereich umzusetzen, parallel ist die Integration eines Teilbereichs abzuschließen und ein Digitalisierungsprojekt voranzutreiben. Die besten internen Mitarbeiter sind ausgelastet, ein Beratungsunternehmen für das Großprojekt beauftragt und dennoch bleiben wichtige Themen mit direkter Ergebniswirkung offen.

Eine Studie von brains - eine netzwerkbasierte Unternehmensberatung mit Sitz in München - zeigt nun, dass in derartigen Fällen immer häufiger selbstständige Berater oder Beraternetzwerke für effiziente Unterstützung angefragt werden. So hat dieses Marktsegment allein in Deutschland mittlerweile ein Marktvolumen von ca. 310 Mio. EUR erreicht (siehe Grafik 1). Mehr als ein Viertel davon entfällt auf Beraternetzwerke, die sich wiederum aus dem Angebot selbstständiger Berater am Markt bedienen. Die Marktentwicklung ist mit einem Wachstum von etwa 10% pro Jahr überdurchschnittlich. Gut zwei Drittel der in der Studie befragten Manager gaben an, diese Alternative zu klassischen Beratungsfirmen zu nutzen. Die Nutzung ist unabhängig von der Unternehmensgröße und davon, ob der Manager für über 1.000 Mitarbeiter oder nur für ein kleines Team verantwortlich ist.

Grafik 1: Der Markt für selbstständige Managementberater hat ein Volumen von 310 Mio. EUR – davon 30% über Netzwerkberatungen b.



brains.

Quelle: brains Research, BDU, Marktstudie brains, Abschätzungen

Zum Hintergrund: brains arbeitet mit einem hochqualifizierten Netzwerk von mehreren hundert selbstständigen Top-Beratern (ex-McKinsey, BCG, Bain, Roland Berger etc.) und liefert seinen Kunden neben den passenden Beratern zusätzliche Kompetenzen

rund um das Projekt. Dazu zählt die Zusammenstellung von Teams ebenso wie das Bereitstellen von Methoden und Konzepten für die Projektarbeit. Die Firma arbeitet für DAX-Unternehmen, Mittelständler und Private Equity Firmen. Im Frühjahr 2018 hat brains für eine breit angelegte wissenschaftliche Studie über den deutschsprachigen Markt 325 Führungskräfte (Vorstände, Geschäftsführer und Manager in Leitungsfunktionen) sowie 305 selbstständige Managementberater online befragt (siehe Grafik 2). Die Beteiligung an der Marktstudie war mit über 30% sehr hoch. Damit liegt zum ersten Mal eine Erhebung vor, in der sowohl Kunden als auch selbstständige Berater über ihre Erfahrungen umfassend befragt wurden.

Grafik 2: Teilnehmer der Marktstudie - 630 Führungskräfte und selbstständige Managementberater

b.



brains.

Quelle: Marktstudie brains „Selbstständige Managementberater“, München 2018

Passgenaue Expertise

Selbstständige Berater und Beraternetzwerke werden heute bereits zu einem großen Teil für Strategie-Themen genutzt: 75% aller Befragten geben dies an. Als weitere Einsatzfelder folgen Organisation (51%), Vertrieb/Marketing/Produkte (46%) und Operations/IT (45%). Auch für Projektherausforderungen im Bereich Finanzen/M&A (32%) ist diese Form der Unterstützung gefragt.

Wenn es um die gesuchten Erfahrungen und Fähigkeiten geht, zeigen sich Unterschiede zwischen den Erwartungen der Kunden und der Selbsteinschätzung der Berater (siehe Grafik 3). Bei Kunden stehen die analytischen/konzeptionellen Fähigkeiten (77%) gefolgt vom thematischen Know-how (60%) sowie der Forderung nach Disziplin und Leistungsbereitschaft (57%) ganz oben auf der Wichtigkeitsskala. Auch die Berater schätzen die Bedeutung ihrer analytischen/konzeptionellen Fähigkeiten als sehr bedeutend ein (63%). Weitere besonders wichtige Faktoren in den „Top 3“ sind aus der Erfahrung der Berater insbesondere in der Sozialkompetenz und einem seriösen Auftreten (64%) sowie in den Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten bei der Leitung von Arbeitsgruppen, der Erstellung von Vorstandspräsentationen sowie der Weitergabe von Wissen und Fähigkeiten an die Teammitglieder der Klienten zu sehen (48%).

Grafik 3: Vielfältige Anforderungen an selbstständige Managementberater - unterschiedliche Prioritäten aus Kunden- & Beratersicht **b.**



brains.

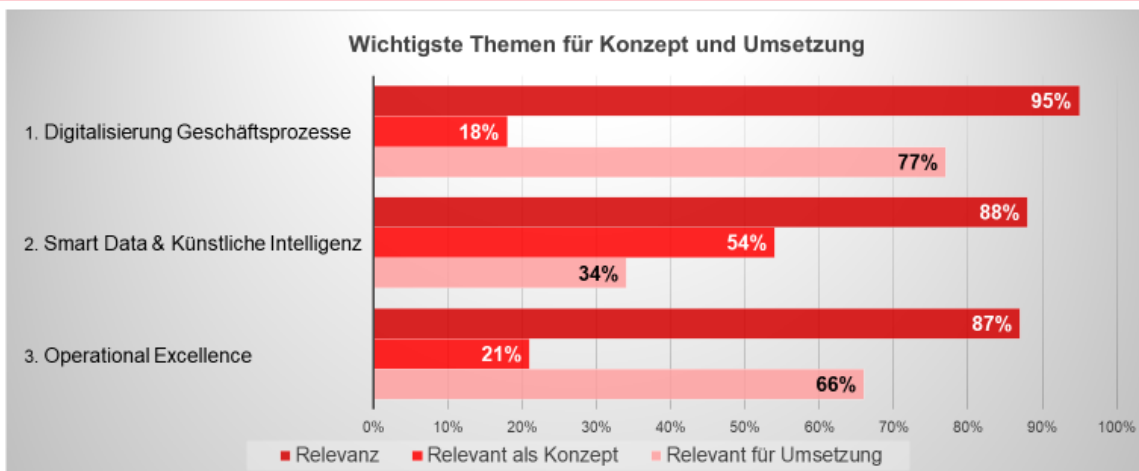
Quelle: Marktstudie brains „Selbstständige Managementberater“, München 2018

„Der Kunde erwartet, dass die Berater vom ersten Tag an genau wissen, wo der Hebel anzusetzen ist, und dann mit höchster Leistungsbereitschaft loslegen“ erläutert Dr. Mark Weigelt, Senior Partner und Gründer von brains. Entsprechend ist die Suche nach den analytisch/konzeptionell besten Beratern mit passgenauer Expertise eine der Hauptaufgaben für das Beraternetzwerk. Zusätzlich zu den aufgeführten Prioritäten sind projektspezifisch diverse Dimensionen zu berücksichtigen wie z.B. Industrienkenntnisse, Unternehmensgröße, Methodenwissen, spezifische Linien- oder Startup-Erfahrung bis hin zu Faktoren wie Durchsetzungsfähigkeit und emotionale Intelligenz. brains bildet diese Anforderungen mithilfe von formalen Bewertungsmechanismen und Datenbanken ab. Darüber hinaus bleibt die persönliche Einschätzung der Kundensituation und der Beratercharaktere ein zentrales Element.

Die Expertise der selbstständigen Berater ist speziell auch für verschiedene Trendthemen gefragt. Hier landet die „Digitalisierung von Geschäftsprozessen“ an erster Stelle im Relevanz-Ranking (95%), gefolgt von „Smart Data & Künstliche Intelligenz“ (88%) sowie Operational Excellence (87%) (siehe Grafik 4). Die Autoren der Studie weisen darauf hin, dass üblicherweise Berater besonders gefragt sind, die diese Themen konzeptionell beherrschen und zugleich die Fähigkeiten besitzen, diese in Zusammenarbeit mit Kundenteams effizient umzusetzen und selbst operativ anzupacken. Dieser Trend kommt selbstständigen Beratern entgegen, weil viele in ihren Jahren bei Top-Beratungsfirmen konzeptionell geschult wurden und im Laufe der weiteren Berufsjahre an Umsetzungserfahrung gewonnen haben. Allerdings wird auch von selbstständigen Beratern die Forderung „Konzept und Umsetzung aus einer Hand“ nicht immer erfüllt.

Grafik 4: Digitalisierung von Geschäftsprozessen wichtigstes Umsetzungsthema, Smart Data & KI noch stark in der Konzeptphase

b.



brains.

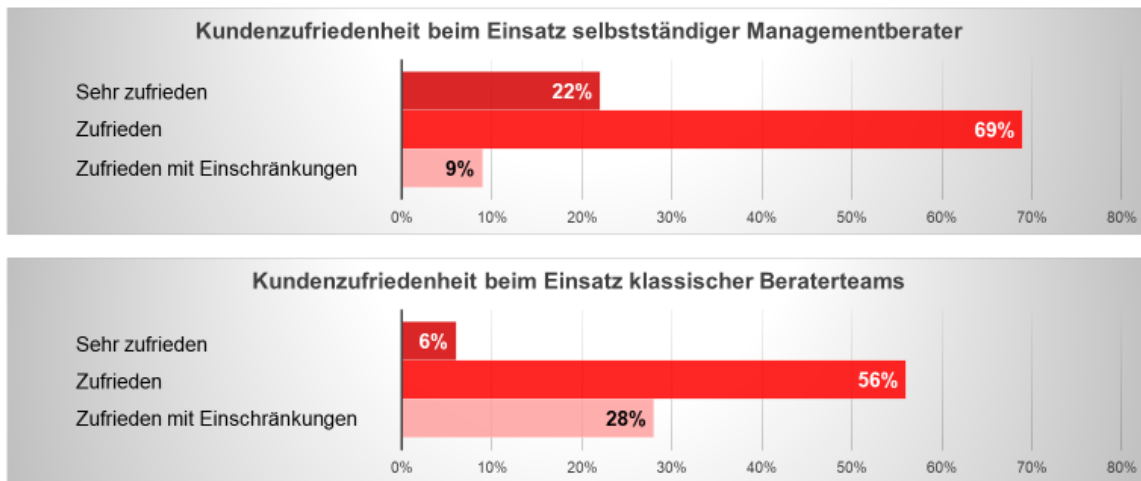
Quelle: Marktstudie brains „Selbstständige Managementberater“, München 2018

Qualitätssicherung der Projektarbeiten

69% aller befragten Kunden sind mit den Projekteinsätzen selbstständiger Managementberater zufrieden, weitere 22% sogar sehr zufrieden (siehe Grafik 5). Hinsichtlich der Arbeiten mit klassischen Beraterteams äußern sich 56% der Kunden gemäß der Umfrage als zufrieden, weitere 6% sind sehr zufrieden. Hier weisen die Autoren der Studie darauf hin, dass großen Beratungshäuser häufig noch komplexere Themen anvertraut werden und dies bei der Interpretation der Werte berücksichtigt werden muss. Beraternetzwerke werden häufig ergänzend oder alternativ zu Großprojekten von Strategieberatungsfirmen für umsetzungsnahe Projektthemen angefragt.

Zum Qualitätsthema bei der Arbeit mit selbstständigen Beratern ergänzt Robert Sombert, Operating Partner bei brains: „Natürlich hat die Vielfalt der unterschiedlichen Hintergründe und Qualitätsansprüche der selbstständigen Berater unmittelbare Auswirkungen auf die Ergebnisse der Projektarbeit. Analog zu klassischen Beraterteams wird daher die Qualitätssicherung für Kunden von brains sowohl beim Projektansatz als auch bei der Projektdurchführung bei Bedarf von einem Partner vor Ort unterstützt. Über schlanke Steuerungskreise mit Projektupdates oder spezifische Problemlösungsrunden mit Experten aus dem Netzwerk können wir dies gemeinsam mit erfahrenen Senior Projektmanagern extrem effizient durchführen.“ So kann brains seinen Kunden tiefe Industrieexpertise, weitreichende funktionale Kompetenz und ein effizientes Projektmanagement für alle typischen strategischen und operativen Aufgabenstellungen bieten.

Grafik 5: Durchschnittliche Kundenzufriedenheit mit selbstständigen Managementberatern höher als mit klassischen Beraterteams **b.**



brains.

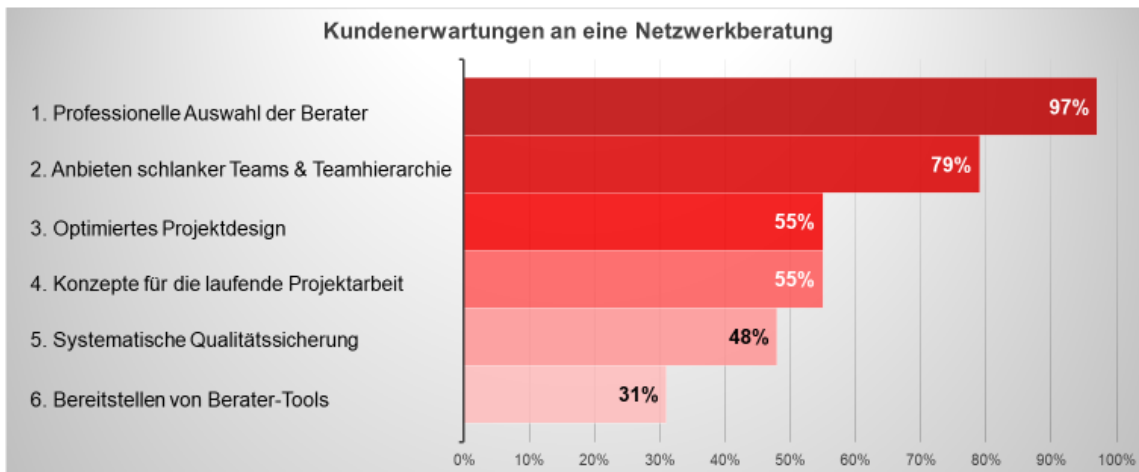
Quelle: Marktstudie brains „Selbstständige Managementberater“, München 2018

Die Umfrageergebnisse bestätigen das: Rund die Hälfte aller Kunden halten die systematische Qualitätssicherung für einen wichtigen Erfolgsfaktor, den Sie von einem Beraternetzwerk erwarten. Daneben werden in der professionellen Auswahl der Berater (97%) und dem Anbieten schlanker Teams mit klarer Teamhierarchie (79%) wichtige Beiträge für ein hervorragendes Projektergebnis gesehen. Im optimalen Projektdesign sowie Konzepten für die Projektarbeiten sehen 55% einen Mehrwert (siehe Grafik 6).

Wichtige Hinweise für einen erfolgreichen Projekteinsatz lassen sich auch aus den vorherigen beruflichen Tätigkeiten und damit verbundenen bevorzugten Themenfeldern eines selbständigen Beraters ableiten. In ihrem thematischen Schwerpunkt Wert für Kunden zu schaffen, ist für 75% der befragten Berater die wichtigste Motivation für die Selbstständigkeit.

Aus Beratersicht sind die Generierung zusätzlicher Aufträge und die Zeitersparnis durch Outsourcing der Vertriebsarbeit wichtigste Gründe für die Arbeit mit Beraternetzwerken. 85% bzw. 68% der selbständigen Berater ist das wichtig oder sehr wichtig. Gemeinsamer Kundenentwicklung, Teamwork mit Kollegen sowie administrative Unterstützung werden als weitere wichtige Vorteile aufgeführt.

Grafik 6: Anbieten schlanker Teams neben professioneller Beraterauswahl wichtigste Kundenerwartungen an eine Netzwerkberatung **b.**



brains.

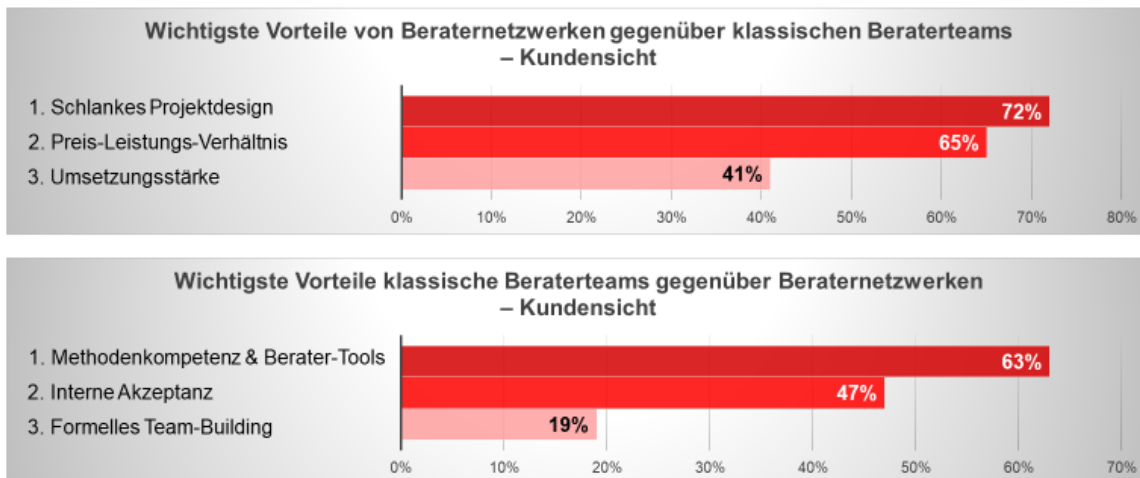
Quelle: Marktstudie brains „Selbstständige Managementberater“, München 2018

Effiziente Beraterteams

Betrachtet man die Auswahlkriterien, nach denen Kunden sich für Beraternetzwerke – auch im Vergleich zu klassischen Beraterteams – entscheiden, ist für 72% der Befragten das schlanke Projektdesign der wichtigste Grund (siehe Grafik 7). Ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis (65%) und die Umsetzungsstärke (41%) sind weitere Felder, mit denen gute Beraternetzwerke punkten. Klassische Beraterteams hingegen sehen die Kunden insbesondere bei der Methodenkompetenz (63%), der internen Akzeptanz bei Vorständen (47%) und im formellen Teambuilding (19%) im Vorteil.

„Um ein schlankes Projektdesign und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis mit Beraternetzwerken zu realisieren, sind verschiedene Faktoren ausschlaggebend“ erläutert Weigelt. „Zunächst hilft die langjährige Erfahrung eines Senior Projektmanagers den optimalen Projektansatz zu wählen, der mit bester Methodik und möglichst effizientem Ressourceneinsatz auf Kunden- und Beraterseite zügig gute Projektergebnisse sicherstellt. Weiterhin ist ein Team beispielsweise aus einem Senior- und einem Junior-Projektmanager sehr schlagkräftig und gefragt.“ Dabei ist unter einem „Junior“ im Beraternetzwerk von brains ein gestandener Ex-Berater zu verstehen, der es in Summe auf immerhin 5 bis 10 Jahre Berufserfahrung bringt und beispielsweise nach einer Start-Up Erfahrung temporär spannende Projektarbeiten durchführen möchte. Ein Grund, den immerhin 34% der befragten Berater angeben.

Grafik 7: Beraternetzwerke überzeugen Kunden durch schlankes Projektdesign und Preis-Leistungs-Verhältnis – Tools ausbaufähig **b.**



brains.

Quelle: Marktstudie brains „Selbstständige Managementberater“, München 2018

Bei der Analyse nach den Treibern für die wachsende Nachfrage nach schlanken Teamlösungen und einzelnen Projektmanagern spielt auch der Trend zu agilem Projektmanagement eine Rolle. Viele Firmen setzen im Zuge dessen tendenziell auf eine Vielzahl fokussierter und effizienter Projekte mit höherer Eigenverantwortung anstelle von Großprojekten.

Dies führt z.B. dazu, dass auch große Beratungsfirmen mehr und mehr Spezialberater hinzukaufen und verstärkt externe Industrie-Experten in ihr Servicemodell einbinden. Ein Kunde erhält so ein breites Angebot mit Projektteams von Beratern, Experten und Partnern. Eine Netzwerkberatung wie brains liefert dies als konzentriertes, abgestimmtes Paket. In passgenauen Teamlösungen für die strategischen Projekte der Kunden, dem Nutzen der Stärken jedes einzelnen erfahrenen Beraters im qualifizierten Netzwerk sowie im optimierten Einsatz der besten in der Praxis bewährten Projektansätzen, Methoden und Tools sehen die Autoren der Studie die größten Zukunftspotentiale.

Quellen:

Marktstudie brains „Selbstständige Managementberater“, Dr. Mark Weigelt, Christina-Maria Werner, Marina Maier, München 2018, siehe: www.brains-consulting.com

Zusammenfassung publiziert im **Harvard Business manager**, August 2018

Information:

Die **brains GmbH** ist eine Unternehmensberatung auf Basis aktiv gemanagter Netzwerke und Methoden. Damit bedient brains den wachsenden Bedarf nach schlanken Projekten. Das spezialisierte Netzwerk besteht aus etwa 300 ausgewählten, selbständigen Top-Beratern (sehr häufig Ex-McK, BCG und Bain), mit denen Kunden modular in zwei Senioritätsstufen (Senior bzw. Junior) wichtige Projekte umsetzen können. Methodisch klassifiziert brains alle Projekte in 38 Kategorien, um Kunden und Berater die besten Methoden und Tools liefern zu können. brains ist registrierter Anbieter bei 5 DAX Firmen und unterstützt zahlreiche PE-Firmen und Mittelständler. Fokus sind Wachstums- und Optimierungsprojekte in den Industriefeldern Consumer, Financial Services und Industrial. Der Firmensitz ist München.

Dr. Mark Weigelt ist Managing Director und Founding Partner von brains. Persönliche Schwerpunkte sind Vertrieb, Digitalisierung und Operational Excellence für Finanz- und Industrieunternehmen. In der Zeit vor brains war der promovierte Wirtschaftsinformatiker u.a. in Managementpositionen für UBS, als Partner für Roland Berger und Manager für die Boston Consulting Group in Nordamerika, Europa und Deutschland tätig.

Robert Sombert (Diplom Wirtschaftsingenieur, MBA) ist Operating Partner bei brains und war Associate Partner bei McKinsey und in mehr als 10 Ländern in Europa, Nord- und Lateinamerika tätig. Persönliche Schwerpunkte sind Business Development, Operational Excellence und M&A.

Marina Maier leitet als Operations Managerin den Auf- und Ausbau des Netzwerkes von brains.

Christina-Maria Werner ist als Managerin Research für das brains Research & Tools Lab verantwortlich.

brains GmbH

Damenstiftstraße 11
80331 München
Tel.: +49 89 5203 0818
Mobil: +49 170 925 00 26

info@brains-consulting.com

www.brains-consulting.com