

# Beratern bleibt die Interpretationshoheit und die Kommunikation - Ralf Fuhrmann im Interview

**Unsere Welt digitalisiert sich.** Die Beratungsbranche übernimmt dabei eine Doppelrolle, ist Täter und Opfer zugleich. Zum einen das Consulting Angebot. Kaum eine Beratung, welche heute nicht in den Themenfeldern Digitalisierung, Künstliche Intelligenz oder Cyber Security wertvollen Rat zu geben weiß. Zum anderen das [Geschäftsmodell der Beratungen](#) selbst. Standardprozesse werden automatisiert, Analyseaufgaben an Algorithmen delegiert, Meetings im virtuellen abgehalten.

„Das ist erst der Anfang“ meint Ralf Fuhrmann. Fuhrmann muss es wissen. Nach dem Aufbau von [PrepLounge](#) bringt er seit 2016 mit seiner Plattform [consultingheads](#) Kundenunternehmen und Berater zusammen. Consulting-Life.de sprach mit dem einstigen Strategieberater, mehrfachen Gründer und heutigen Treiber der Digitalisierung im Consulting.

**Herr Fuhrmann: Das [Plattformgeschäftsmodell](#) hat die deutsche Beratungsbranche erreicht. Wie entstand die Idee zu consultingheads?**



*Es gab im Grunde genommen zwei Auslöser. Zum einen kannte ich das Problem aus meiner eigenen Zeit als Unternehmensberater. Wie kommt man an wirklich interessante Jobs bzw. Projekte, wenn man beschließt, aus der Beratung auszusteigen? Dafür muss es doch eine komfortable Lösung geben.*

*Zum anderen ergab sich durch unsere Interview-Vorbereitungsplattform [PrepLounge](#) die Möglichkeit, eine große Community an angehenden und aktuellen Consultants anzusprechen. Weltweit melden sich jede Woche über 2.000 Bewerber bei PrepLounge an, die nach Ihrem Einstieg die perfekte Zielgruppe von consultingheads sind. Dieser ‚unfaire‘ Vorteil gab den Ausschlag für die Gründung von consultingheads.*

**Für Anbieter und Nachfrager beseitigen digitale Plattformen Ineffizienzen. Zunächst zum Status Quo: wie lange sucht ein Berater durchschnittlich ohne ihre Plattform nach einem spannenden Projekt bzw. ein Kundenunternehmen nach einem kompetenten Consultant?**

*Wie lange ein Berater bzw. ein Unternehmen ohne uns sucht, kann ich Ihnen offen gesagt nicht beantworten. Allerdings: Mit unserer Hilfe identifizieren wir die ersten Kandidaten bereits nach wenigen Stunden. Unser Ziel ist es, dass ein Unternehmen spätestens nach 48 Stunden den passenden Berater oder die passende Beraterin gefunden hat.*

**Aktuell herrschen in vielen Industrien rosige Zeiten, auch der Beratungsbranche geht es blendend. Wie macht sich das bei [consultingheads](#) bemerkbar?**

*In der Tat ist die wirtschaftliche Lage bereits seit einigen Jahren ungebrochen positiv. Die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt nach hochqualifizierten Kandidaten mit Beraterprofil ist entsprechend hoch. Wir spüren das durch eine sehr hohe Nachfrage nach Vollzeitkräften, aber auch natürlich nach Freelance-Beratern.*

**Bei Partnerschaftsportalen sind häufig die männlichen Nutzer in der Überzahl. Übertragen auf consultingheads: überwiegen hier die Berater oder gibt es mehr Kundenprojekte?**

*In Summe würde ich sagen, dass die Unternehmensberater überwiegen. Aber hier ist ein differenzierter Blick notwendig. In manchen Fachdisziplinen bzw. Themengebieten gibt es auch deutlich mehr Projektnachfrage und entsprechend knapp ist das Beraterangebot. Beispielsweise haben wir in letzter Zeit vermehrt Projektanfragen mit Blockchain-Bezug. Hier ist das Beraterangebot noch überschaubar.*

**Schlüpfen wir zunächst in die [Rolle eines Unternehmensberaters](#). Was**

## **erwartet mich beim Aufnahmeprozess zu Ihrer Plattform?**

*Es ist ein zweistufiger Prozess. Zunächst prüfen wir bei der Anmeldung, ob die Angaben plausibel sind und unsere Aufnahmekriterien (z.B. Beratungshintergrund) erfüllt werden.*

*Erfüllt der Berater mit seinen angegebenen Expertisen die Anforderungen an eine Vakanz, stellen wir dem Berater diese Vakanz vor und klopfen in einem persönlichen Gespräch die Eignung nochmals ab.*

## **Betrachten wir consultingheads nun aus Sicht der Kundenunternehmen. Für welche Projekttypen sind die auf der Plattform verfügbaren Berater interessant?**

*Tatsächlich für alle Projekttypen über alle Branchen und Funktionen hinweg. Von Produktion bis Verkauf über Human Resources und Digitalisierung. Von Autohersteller bis Pharma.*

## **Bei Airbnb existiert der Effekt, dass sich Reisende initial über die Vermittlungsplattform ein Quartier suchen. Sind sie zufrieden, buchen sie fortan direkt von privat zu privat, ohne die Plattform dazwischenzuschalten. Wie begegnet consultingheads diesem Phänomen?**

*Dieser Effekt hat aus unserer Sicht kein großes Ausmaß, da es selten eine ‚Berater-Allzweckwaffe‘ gibt, die fortan für alle Projekttypen gleichermaßen einsetzbar ist. Dennoch schließen wir diese Art der Umgehung durch partnerschaftliche Verträge mit unseren Kunden aus.*

## **Effekt 2 tritt ein, wenn einer der vermittelten Berater schlechte Arbeit leistet, damit die Reputation der gesamten Plattform schädigt. Welche Maßnahmen treffen Sie hier?**

*Tatsächlich kommt es durch den Selektionsprozess (auf unserer Seite, aber auch auf der Kundenseite) sehr selten vor, dass ein Unternehmen mit der Leistung eines vermittelten Beraters unzufrieden ist. In diesen Fällen helfen wir den Unternehmen natürlich schon frühzeitig, einen adäquaten Ersatz zu finden.*

*Darüber hinaus kann das Unternehmen über eine Feedbackfunktion die Leistung des Beraters bewerten und so die Qualität des Matchings in Zukunft weiter verbessern.*

## **Finale Frage: Plattformen sind die Konsequenz der Digitalisierung. Welche weiteren Folgen der digitalen Transformation erwarten Sie für die Beratungsbranche?**

*Bisher konzentriert sich die Digitalisierung der Beratungsbranche auf die ersten Teile der Wertschöpfungskette. Die Beschaffung des richtigen Beraters digitalisieren wir beispielsweise durch consultingheads. Das eigentliche Beraten hat sich jedoch in den letzten zehn Jahren kaum verändert. Doch genau diese Tätigkeit wird sich in naher Zukunft signifikant wandeln.*

*Viele Schritte, die im Vorfeld für eine fundierte Handlungsempfehlung notwendig sind, werden in Zukunft digitalisiert. Ich kann mir beispielsweise kaum vorstellen, dass der Berater in naher Zukunft weiterhin die Datenbeschaffung und -analyse übernehmen wird (Stichwort Künstliche Intelligenz). Der Berater wird zukünftig lediglich die Interpretationshoheit über Analysen haben und die Kommunikation übernehmen.*

*Überhaupt wird Kommunikation das wichtigste Schmierfett von Organisationen sein. Dort wo persönliche, empathische Interaktionen mit der Organisation notwendig sind, wird der Unternehmensberater noch am längsten gebraucht werden. Dies ist zum Beispiel bei großen Veränderungsprogrammen der Fall. Das könnte die letzte Bastion des klassischen Consultants sein.*

**Sie haben es geschafft. Herzlichen Dank für Ihre Zeit und das geteilte Wissen.**

**Eine gute Woche und Grüße nach Köln! Christopher Schulz**

Das Interview führte Christopher Schulz mit Ralf Fuhrmann per E-Mail am 18. Oktober 2018

## **Zur Person Ralf Fuhrmann**

Ralf Fuhrmann arbeitete selbst als Unternehmensberater bei Bain & Company, bevor er die beiden Plattformen [PrepLounge](#) und [consultingheads](#) mitgründete. Seit 2016 vermittelt consultingheads qualifizierte Berater für Vollzeit- und Projektstätigkeiten. Der Fokus liegt momentan auf der DACH-Region mit über 4.000 angemeldeten Beratern.