

Consulting Plattformen - fünf deutsche Jobbörsen für freie Berater

Bist Du auf den Business Netzwerken Xing oder LinkedIn? Weshalb? Ein wichtiger Grund ist sicherlich Deine Karriere. Beide Internetseiten verschaffen Dir Sichtbarkeit bei potentiellen Arbeitgebern. Personalverantwortliche und Headhunter können Dich finden und Dir eine vakante Stelle vorschlagen. Für die Human Resources Abteilungen wiederum sind die Webseiten ein Fundus von Jobkandidaten. Ein Win-Win für Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Und selbstständige Berater und Freelance-Consultants? Auch für diese gibt es mit Consulting Plattformen digitale Angebote. Das Konzept und die fünf wichtigsten deutschen Vertreter stelle ich Dir in diesem Beitrag vor.

Digitale Plattformen - der virtuelle Marktplatz für Kunden und Berater

Sie sind der Star der Internet-Ära: Digitale Plattformen. Ob Facebook, LinkedIn, eBay oder Xing - sie alle eint die Grundidee eines virtuellen Marktplatzes. Auch als ‚Plattform-Ökosystem‘ oder ‚Two-Sided Market‘ bezeichnet, steht im Kern dieses [Geschäftsmodells](#) das Zusammenbringen von Angebot und Nachfrage - unabhängig von Zeit und Raum.

Digitale Plattformen gibt es inzwischen für viele Bereiche: Mitfahrgelegenheiten, Handwerkerdienstleistungen, Personalvermittlung und eben auch Consulting Services. Dabei tummeln sich insgesamt vier verschiedene Akteure auf den virtuellen Consulting Marktplätzen (siehe auch Buch [Die Plattform-Revolution - Von Airbnb, Uber, PayPal und Co. lernen*](#)):

- **Produzent:** Der Consultant, welcher seine Services anbietet (vgl. [Aufgedeckt - die 7+3 \(in\)offiziellen Rollen eines Unternehmensberaters](#)) .

- **Konsument:** Das Kundenunternehmen, das die Beratungsleistung des Consultants in Anspruch nimmt.
- **Inhaber:** Das Plattformunternehmen, welches die geistigen Eigentumsrechte am Marktplatz besitzt und über Zugang und Nutzung entscheidet sowie ein Teil der ausgeführten Beratungsleistungen als Provision für sich reklamiert.
- **Anbieter:** Der Infrastrukturdienstleister, der die Schnittstelle zur Plattform bietet (z.B. Mobilfunkgerätehersteller, Internetprovider oder Telekommunikationsanbieter)

Die Consulting Plattforminhaber organisieren das Zusammenspiel von Kunden und Beratern. Als Instrument nutzen Sie dazu Regeln (z.B. 4-stufige Auswahlprozesse bei der Plattform KLAITON) und Anreize (z.B. 1.000 Euro Expertenbonus nach erfolgreicher Probezeit beim Anbieter consultingheads).

Die Berater-Jobbörsen profitieren vom sogenannten [Netzwerkeffekt](#). Je mehr Berater bzw. Kundenunternehmen auf der Plattform vertreten sind, desto wertvoller wird der zweiseitige Marktplatz für die Mitspieler. Mehr Auswahl führt zu einer besseren Abstimmung zwischen Angebot und Nachfrage – Win Win Win für Berater, Kunde und Plattformbetreiber.

Das charmante an Consulting Plattformen ist ihre Skalierbarkeit. Wachsen die Anzahl der teilnehmenden Berater und Kunden führt dies nur zu einem geringen Mehraufwand seitens der Plattforminhaber. Einmal etabliert, kann das Modell in weitere Länder exportiert und für verschiedene Beratungsdisziplinen (Managementberatung, IT Consulting, Training, Coaching, etc.) ausdifferenziert werden.

Dem Plattforminhaber fällt die Aufgabe zu den Nutzen für die Akteure kontinuierlich zu optimieren. Dazu dreht er permanent an Regel- & Motivationsstellschrauben, welche entweder die Berater oder die Kundenunternehmen betreffen.

Die Vor- & Nachteile von Consulting Plattformen

Worin liegt nun der Mehrwert des Geschäftsmodells Consulting Plattform. Die

Sichtweisen der drei Akteure:

Perspektive Berater (Produzent)

- Zugang zu passenden Beratungsmandaten bei wechselnden Kunden
- Administrative Unterstützung bei Rechnungslegung, Zahlung und Feedbackerhebung
- Weiterentwicklung durch Feedback, Consulting Community und Trainings
- Branding der eigenen Beratungsleistung durch die Marke der vermittelnden Plattform

Perspektive Kundenunternehmen (Konsument)

- Vermittlung qualifizierter, aufgabenadäquater und persönlich geeigneter Berater
- Abfederung des Ausfallrisikos eines Beraters durch Ersatzpersonal

Perspektive Plattform (Inhaber)

- Umsatzbeteiligung am Tagessatz des Beraters, zu zahlen durch Kunde oder Consultant selbst
- Zugang und Beziehung zu Kundenunternehmen in der Rolle eines neutralen Vermittels
- Daten von Kundenunternehmen und Beratern als Grundlage von Geschäftsmodellerweiterungen und völlig neuen Modellen.

Weniger eignet sich das Geschäftsmodell Consulting Plattform aus meiner Sicht für Kundenprojekte in denen ganze Beraterteams gebraucht werden. Das Problem: Anders als in klassischen Consulting Unternehmen mit festen eingespielten Teams kennen sich die rekrutierten Einzelkämpfer nicht. Gutes Scoping und Schnittstellen-Management sind hier essentiell.

Was hältst Du von Consulting Plattformen?

- Digitale Marktplätze sind die Zukunft.

- Eine mögliche Option für die Projektakquise.
- Nur für Einzelberater interessant.
- Übergangserscheinung, die bald wieder verschwindet.
- Keine Ahnung, das Modell kannte ich bisher nicht.

Abstimmen

[Ergebnisse](#)

 Loading ...

Consulting Plattformen in Deutschland

Bei meinen Recherchen bin ich auf insgesamt fünf in Deutschland ansässige Beratermarktplätze gestoßen. Anders als Personalvermittler wie Hays oder [ranstad](#) bzw. Freelance-Portale wie [Freelancermap](#) oder [Freelancer](#) fokussieren sich die Plattformen dabei ausschließlich auf Unternehmensberater.

berater.de

Hinter der prominenten Webadresse [berater.de](#) steckt das Ende 2015 gegründete Münchner Unternehmen [berater.de GmbH](#). Simon Gravel, vormals Mitarbeiter einer US-Beratung, leitet die Geschicke der Plattform. Anders als die anderen Consulting Marktplätze verlangt berater.de eine fixe monatliche Mitgliedsgebühr von Berater und Kundenunternehmen. Kommt es zu einer Vermittlung, sind für den Kunden weitere 100 Euro fällig.

Ein weiterer Unterschied besteht in dem Vermittlungsprozess. So veröffentlicht die Plattform Angebote und verfügbare Berater offiziell auf der Einstiegsseite. Damit gleicht die Webseite einem schwarzen Brett mit Gesuch- und Such-Inseraten. Ende Juni 2018 zählt berater.de knapp 900 gelistete Consultants bei rund 30 offenen Projektanfragen.

COMATCH

Seit 2014 ist [COMATCH](#) - von [Consulting Match](#) - jetzt bereits am Markt und seitdem auf 80 Mitarbeiter und 8 europäische Büros angewachsen (siehe auch [Wikipedia](#)). Die Hauptzentrale liegt in Berlin, Gründer ist das Ex-McKinsey Duo Dr. Christoph Hardt und Dr. Jan Schächtele.

Mitte 2018 verzeichnet der zweiseitige Marktplatz über 5.000 Berater die insgesamt mehr als 25.300 Projektstage gestemmt haben. Bei COMATCH bezahlt das Kundenunternehmen. Konnte ein Berater erfolgreich vermittelt werden, dann fällt ein Aufschlag von rund 15 Prozent des Berater-Tagessatzes an (siehe [FAQ](#)).

consultingheads

Auch das Kölner Unternehmen [consultingheads](#) vermittelt seit 2016 zwischen Beratern und Kundenunternehmen. Die Firma unter [CEO Ralf Fuhrmann](#) gibt sich betont locker, spricht Berater mit dem direkten ‚Du‘ an. Die Vermittlung ist für Berater kostenfrei. Das Unternehmen zahlt bei erfolgreicher Vermittlung 15 Prozent des Tagessatzes.

Laut der [WirtschaftsWoche](#) sind bereits über 6.000 Berater registriert. consultingheads gehört übrigens zur [PrepLounge GmbH](#). Wie [Squeaker.net](#) setzt das Unternehmen Absolventen und Junior Consultants mit Beratungsunternehmen in Verbindung.

consultport

Seit 2016 vermittelt das Berliner Unternehmen [Consultport](#) (bis Anfang 2018 Deskport) Berater in Kundenprojekte. Hinter der Firma stehen Till Schmid und Dr. Maria Meiler, beide ehemalige Berater bei The Boston Consulting Group.

Mitte 2018 findest Du auf der Webpräsenz des Unternehmens keine Angaben zur Anzahl der Berater bzw. Kundenunternehmen. Auch konnte ich in den [AGBs](#) keine Information zur Vermittlungsprovision ausmachen. Im Unterschied zu den anderen Plattformen konzentriert sich Consultport verstärkt auf Digitalisierungs- und Startup-Beratungsmandate. Der Grund: beide Gründer wirkten zuvor in diesen Bereichen.

KLAITON

Die Plattform [KLAITON](#) ist im Jahr 2015 ans Netz gegangen. Gegründet von den beiden Ex-Deloitte-Beratern Tina Deutsch und Nikolaus Schmidt, operiert das 16-köpfige Unternehmen aktuell aus Düsseldorf und Wien heraus. Ende Juni 2018 zählt KLAITON 350 Berater mit einem Consulting Volumen von fast 10.000 Arbeitstagen. Anders als COMATCH zahlt den Vermittlungsservice der Berater, und zwar zwischen 10 bis 25 Prozent seines Tagessatzes.

Übrigens basiert der Firmenname auf [Clayton M. Christensen](#), einem US-amerikanischer Wirtschaftswissenschaftler, Autor und Unternehmensberater. In seinem 1997 erschienenen Buch [The Innovators Dilema](#)* beschäftigt sich der Amerikaner mit der Disruptionen von Geschäftsmodellen. Auch KLAITON hat Game Changer Ambitionen - für die Consulting Branche (siehe [Interview Tina Deutsch](#)).

Rechnet sich das Geschäftsmodell Consulting Plattform? Beim Blick auf das Wachstum der fünf (noch sehr jungen) Firmen scheint das Geschäft nicht unrentabel. Kalkulierst Du beispielsweise bei COMATCH nach, erhältst Du bei insgesamt 25.300 Projekttagen, einem angenommenen Beratertagessatz von 1.500 Euro sowie 15 prozentiger Provision knapp 5.7 Mio. Euro Umsatz. Auf den Zeitraum von 4 Jahren gesehen sowie bei heute 80 Mitarbeitern reicht diese Summe sicherlich nicht aus. Dies wiederum erklärt die Investoren hinter dem Unternehmen (siehe [Kurznachricht Gründerszene](#)).

Fazit

Positioniert zwischen traditionellen Beratungsfirmen und Personalvermittlern besetzen Consulting Plattformen eine interessante Nische. Laut [Statistik](#) wächst der Markt an Freelancern und Selbstständigen. Dies spielt den Berater-Marktplätzen in die Karten. Für freischaffende Consultant bieten die Plattformen eine interessante Option an Neukunden und spannende Engagements zu gelangen. Für mich ist klar: ich bleibe an der Entwicklung dieses neuen [Consulting Geschäftsmodells](#) dran. Vielleicht heißt es auch hier bald wie einst für StudiVZ & Co - The winner (= Facebook) takes it all.

Bonusmaterial

Christoph Hardt: COMATCH auf der NOAH18 Berlin - 5-minütiger
Konferenzbeitrag vom Gründer mit einigen Hintergrundinfos zur Plattform