

# Consulting Startup - Drei vielversprechende Geschäftsmodelle (Gastbeitrag)

Die Beratungsbranche verändert sich und damit werden auch die **Geschäftsmodelle vielfältiger**. Als junges Startup ist es oft schwierig das richtige Business Modell zu wählen. Der Erfolg eines [Beratungsunternehmens](#) hängt nicht nur von der Qualität der Leistungen, sondern auch speziell von der Wahl des geeigneten Geschäftsmodells ab. Doch was ist das richtige Modell für Dein Consulting Startup?

---

## Drei Geschäftsmodelle für Dein Consulting Startup

Die Möglichkeiten sind vielfältig und reichen von der **Spezialisierung in besonderen Nischen**, über das **Angebot eines breiten Leistungsspektrums** und gängige Beratungsthemen bis hin zum **Zusammenschluss mehrerer Beratungsunternehmen**. Nachfolgend stellen wir **drei der gängigsten Geschäftsmodelle** im Consulting Bereich vor, die je nach Zielsetzung und Zukunftsvision erfolgreich sein können.

### Geschäftsmodell #1: Kollaborative Beratung

Das Geschäftsmodell der kollaborativen Beratung setzt eine **Kooperation mit Anbietern anderer Beratungsschwerpunkte** zur Sicherung der Interdisziplinarität voraus. Bei der Auswahl der Partner ist es wichtig, genau hinzusehen und exakte Absprachen zu treffen. So sollte im Vorfeld die **Arbeitsaufteilung**, der **Kundenauftritt** und die **Honorarverteilung** klar geregelt sein.

Um dem potenziellen Kunden ein breites Leistungsspektrum bieten zu können, funktioniert eine Kooperation mit **Beratungsunternehmen unterschiedlicher Spezialisierungen** am besten. Auf diese Weise ist eine kontinuierliche

Auftragslage zumindest in Teilbereichen gesichert.

Die Zusammenarbeit mit nicht-konkurrierenden Beratungsunternehmen funktioniert in einem geschlossenen oder einem offenen Netzwerk. Wobei das **geschlossene Netzwerk** den Vorteil bietet, auf lange Sicht mit einer festen Gruppe von Unternehmen zusammenzuarbeiten. Durch die langfristige und intensive Geschäftsbeziehung entsteht eine **Vertrauensbasis** unter den Unternehmen, die auch einen **Wissensaustausch und Weiterentwicklung** der jeweiligen Unternehmen zulassen. Anhand eines geeigneten Auswahlverfahren ist es möglich das Netzwerk jederzeit zu erweitern.

Bei einem **offenen Netzwerk** kann es zu Konstellationen kommen, wobei zwei konkurrierende Beratungsunternehmen zusammenarbeiten müssen. Die Partner können ständig wechseln, was jedoch auch zu **neuen Geschäftsbeziehungen** führen kann. Durch den Zusammenschluss verschiedener Berater bietet sich dem Kunden ein **breites Spektrum an Wissen** und die Möglichkeit zu mehr **Flexibilität**.

### **Vorteile**

- Breites Leistungsspektrum.
- Der Kunde kann in allen Bereichen bedient werden.
- Die kontinuierliche Auftragslage ist gesichert.
- Geringe Investitionskosten.

### **Nachteile**

- Bei einem offenen Netzwerk besteht die Gefahr der Zusammenarbeit mit konkurrierenden Unternehmen.

---

## **Geschäftsmodell #2: Beratung im Nischensektor**

Besitzt Du einschlägige Kenntnisse in speziellen Bereichen, bietet sich die **Spezialisierung in Nischensektoren** an. Die Konkurrenz ist groß und durch die Spezialisierung auf einem bestimmten Gebiet, kannst du dich gegenüber deinen Mitbewerbern abgrenzen und als **Experte** auf Deinem Gebiet hervorstechen.

Konzentrierst du dich auf Deine **Stärken**, trittst du gegenüber Deinen Kunden als

leistungsstarker Nischenanbieter auf und förderst Deine **Glaubwürdigkeit**. Dieses Geschäftsmodell bietet sich vor allem für **kleinere Unternehmen** an, die in naher Zukunft **nicht die Absicht haben zu expandieren**. Probleme können jedoch auftreten, wenn die gewählte Nische am Markt nicht mehr gefragt ist.

### **Vorteile**

- Experte auf dem Gebiet.
- Alleinstellungsmerkmal am Markt.
- Abgrenzung vom Mitbewerber.

### **Nachteile**

- Auftragseinbruch bei schlechter Marktlage.
- Gefahr, wenn Nische nicht mehr gefragt ist.

---

## **Welches Geschäftsmodell verfolgt Dein Consulting Firma?**

- Kollaborative Beratung
- Beratung im Nischensektor
- Breit aufgestellte Beratungsdienstleistungen
- Ein Mischform dieser drei
- Ein viertes - hier nicht genanntes - Modell

Abstimmen

[Ergebnisse](#)

 Loading ...

---

## **Geschäftsmodell #3: Breit aufgestellte Beratungsdienstleistungen**

Da eine starke Spezialisierung zwar eine kontinuierliche Auslastung, jedoch oftmals keine umfangreiche Auftragslage und wenig Möglichkeiten für organisches Wachstum bringt, benötigen **mittlere bis größere Beratungsunternehmen** ein **breites Spektrum an Angeboten**.

In der Regel beschäftigen große Beratungsfirmen eine Vielzahl von Mitarbeitern, die auf jeweilige Beratungsbereiche spezialisiert sind und in Zusammenarbeit mit Kollegen **große Aufträge** bearbeiten können. Manche dieser Unternehmen haben auch einzelne **selbstständige Berater** unter Vertrag, die je nach Auslastung einzelne Teilaufträge bearbeiten.

Der Vorteil für den Kunden ist offensichtlich, durch das **umfassende Beratungsangebot**, erhalten die Kunden alles aus einer Hand. Das breit aufgestellte Consulting Unternehmen hat immer die Option **auf andere Teilbereiche auszuweichen**, sollte eine Nische ihres Portfolios wegfallen. So überstehen sie auch eventuelle Markteinbrüche.

### **Vorteile**

- Breites Leistungsspektrum.
- Der Kunde bekommt alles aus einer Hand.
- Organisches Wachstum.

### **Nachteile**

- Große Konkurrenz.
- Kein Alleinstellungsmerkmal.
- Unternehmen wird nicht als Experte wahrgenommen.

---

## **Neuer Absatzmarkt durch Globalisierung**

Durch die fortschreitende **Globalisierung** und moderne **Digitaltechnik**, bieten sich vor allem im Consulting Bereich neue Chancen für die angebotenen Beratungsleistungen. Alle drei Geschäftsmodelle eignen sich auch für die

**Gewinnung ausländischer Kunden.** Oft ist es nicht mehr notwendig beim Kunden vor Ort zu agieren, viele Unternehmen setzen heutzutage auf die **Online-Betreuung in fremdsprachigen Ländern.**

Vor allem für **größere Unternehmen**, die sich bereits auf dem Markt etabliert haben, besteht die Möglichkeit einer **Zweigniederlassung im Ausland.** Daraus ergeben sich neue Absatzchancen und das Wachstum der Firma. **Kleinere und mittelständische Beratungsfirmen** erreichen durch die **Präsenz in den sozialen Medien** vermehrt Aufmerksamkeit und können eine größere Anzahl an potenziellen Kunden ansprechen.

---

## Fazit

Alle vorgestellten Geschäftsmodelle bieten Potenzial. Welches Modelle am besten für Dein Geschäft funktioniert, musst Du für Dich selbst herausfinden.

Eine **Mischform aus den drei Modellen** oder ein **Wechsel auf ein anderes Modell** ist immer möglich. Wenn du Dich etwa für eine Spezialisierung auf einem bestimmten Gebiet entscheidest und im Vorfeld genug Kunden generiert hast, besteht auch in weiterer Folge immer noch die Möglichkeit, Dich mit anderen Beratungsunternehmen zusammenzuschließen und eine kollaborative Beratung anzustreben.

---

## Über den Autor Stephan Koehler

Stephan Köhler arbeitet im Marketing bei [T&T](#). Er beschäftigt sich mit einer systemischen Unternehmensberatung rund um das Thema Qualität, Arbeitssicherheit und den "Faktor Mensch" im Unternehmen. Seine Artikel sind informativ und nutzbringend für Entwicklungsunternehmen.