

Der geteilte Consultant - parallele Beratungsprojekte meistern

Erfolgreiche Consultants sind gefragt. Häufig bei mehreren verschiedenen Kunden, oft auch zur gleichen Zeit. Nun hat die Woche aber nur 168 Stunden, besitzen nicht alle Kunden ihren Hauptsitz in Zentral-Deutschland. Wie also am besten vorgehen bei mehr als einem Kunden? Im Beitrag erkläre ich, was Anlass zu einer „Mehrkundenwochen“ ist, worin die Vor- und Nachteile liegen und wie Du am besten von dieser Beauftragungssituation profitierst.

Gleichzeitig engagiert von mehreren Kunden - wie es soweit kommen konnte

Grundsätzlich ist es nichts Schlechtes, als Consultant seine Arbeitswoche zwischen mehreren Kunden aufzuteilen. Beschäftigte Berater sind begehrte Berater, sowohl für den Kunden als auch für den Arbeitsmarkt.

Wie gerät man als Berater in die Situation in einer Woche für mehrere Kunden gleichzeitig Beratungsprojekte zu stemmen?

Gründe dafür gibt es viele. Nachfolgend eine unvollständige Aufzählung.

- **Wechselzeiten**

Gerade der Start eines neuen bzw. das Auslaufen eines bestehenden Projekts bei unterschiedlichen Klienten bedingt, dass Du als Berater noch nicht/nicht mehr 100 Prozent vom Kunden benötigt wirst.

- **Teilauslastung**

Regelmäßig umfasst ein Beratungsmandat nicht die gesamte Arbeitswoche. In der verbleibenden Zeit kannst Du einen zweiten Klient entlasten.

- **Kundenwunsch**

Ein Kunde kann es auch explizit wünschen beraten zu werden. Ungern kommst Du dieser Bitte nicht nach, fährst dafür das bestehende Engagement leicht zurück und hilfst auf Tagesbasis weiter.

- **Wissenstransfer**

Gelegentlich benötigt ein anderes Projektteam das Spezialwissen und die Erfahrung des bereits anderweitig beschäftigten Beraters. Zwecks der internen Wissensweitergabe fährst Du übergangsweise zweigleisig.

- **Ersatzspieler**

Möglicherweise fällt im anderen Projekt auch ein Kollege aus, der in Absprache mit beiden Kunden kommissarisch ersetzt werden muss.

- **Selbstbestimmung**

Bist Du beim aktuellen Kunden z.B. wegen der Projektziele, Arbeitsweise oder der Unternehmenskultur unzufrieden, bietet es sich ebenfalls an stufenweise einen Exit durchzuführen.

Die Mehrkundenwoche - Pro & Contra

In mehreren Kundenprojekten parallel unterwegs zu sein hat verschiedene Vor- und Nachteile. Für Beratungsprojekte bei mehr als einem Klienten spricht:

- **Inhaltliche Abwechslung:** Fungierst Du bei Kunde A beispielsweise als Projektassistenz, nimmst Du bei Kunde B die Rolle des Konzeptentwicklers wahr.
- **Steilere Lernkurve:** Klar, die Chance ist höher bei unterschiedlichen Problemen bei verschiedenen Kunden mehr zu lernen als bei einem.
- **Größeres Kontaktnetzwerk:** Was für die Lernkurve gilt, trifft auch für das Kontaktnetzwerk zu. Viel, nützt viel.
- **Effektive Zeitnutzung:** Wartest Du bei Kunde A auf Input, kannst Du in dieser (teilweise unvermeidbaren) Leerzeit für Kunde B Nutzen stiften. Auch musst Du nach Projektende nicht sofort [auf die Bank](#), sondern bist weiterhin partiell beschäftigt.
- **Mehr Folgeaufträge:** Zwei Kunden mit möglichen [Folgeaufträgen](#) sind besser als einer.

Wo Licht ist, dort befindet sich häufig auch Schatten. Die Beratung von mehreren Kunden bringt folgende Nachteile mit sich:

- **Höherer Administrationsaufwand:** Für Reisen, Stundenzettel, Abrechnungen, Gebäudezugangskarten, IT-Systemkonten, etc.
- **Gesteigerter Stresspegel:** Speziell während arbeitsreicher Perioden wollen alle Kunden ihr bezahltes Ergebnis. Am besten noch gestern statt morgen.

- **Langsameres Vorankommen:** Koordinationsgespräche und [Workshops](#) können nur an bestimmten Wochentagen wahrgenommen werden. Das verlangsamt das Vorankommen.
 - **Inhaltliche Doppelbelastung:** Zwei Beratungsprojekte, zwei Themen. Das bedeutet Ein- und Ausarbeitung inklusive der häufig doppelten Menge an fachlichen und technischen Details.
 - **Organisatorische Doppelbelastung:** Was für den Projektinhalt zutrifft, gilt gleichermaßen für das Netzwerk. Mehr Beratungsprojekte, mehr Netzwerkarbeit.
-

Welche offizielle Beraterrolle übernimmst Du regelmäßig?

- Meist arbeite ich als Konzeptentwickler.
- Ich bin Implementierer aus Leidenschaft.
- Häufig wirke ich als Manager bzw. Leiter.
- Überwiegend bin ich als Gutachter tätig.
- Fast immer agiere ich als Trainer bzw. Coach.

Abstimmen

[Ergebnisse](#)

 Loading ...

Parallele Beratungsprojekte bei mehreren Kunden - 7 Praxistipps

Wie geht Du nun am besten mit gleichzeitig umzusetzenden Consulting Mandaten

um? Immerhin bezahlen beide Kunden gut, verlangen höchste Ergebnisqualität bei kürzester Ausführungszeit. Im letzten Abschnitt des Beitrags meine Tipps.

Tipp 1 - Arbeitsrhythmus

Etabliere einen fester Arbeitsrhythmus und kommuniziere diesen an die Kunden. Nutze beispielsweise Montag und Dienstag für Kunde A, Mittwoch und Donnerstag für Kunde B. Den Freitage dann flexibel, je nach Bedarf.

Tipp 2 - Fokus

Vermeide schnelle Sprünge zwischen den Kundenprojekten. Eine Arbeitsstunde, ein Kunde. Fasse dazu die Aufgaben in Kundenarbeitsblöcken zusammen und trage diese hintereinander ab.

Tipp 3 - Zusammenfassung

Bündele Deine Kommunikation mit dem Kunden. Statt über Tage verteilte E-Mails, kontaktiere die Kunden einmal und bespreche en Bloc die Themen. E-Mailing ist ein asynchrones Kommunikationsmittel.

Tipp 4 - Wechselreduktion

Minimiere Deine Umrüstzeiten zwischen den Kunden. Das betrifft Reiserouten gleichermaßen wie das technische Equipment. Ein Wechsel zwischen den Kunden sollte möglichst schnell vonstatten gehen.

Tipp 5 - Aufgaben- und Ergebnisdefinition

Sei präzise und verbindlich bei der Aufgaben- und Ergebnisbeschreibung. Was verlangt der Kunde, was nicht? Sind diese Ergebnisse messbar und ist die Qualität abgestimmt? Zeitintensive Nacharbeiten gehen auf Kosten der Wochenenden.

Tipp 6 - Trennung

Trenne zwischen den für die Kunden eingesetzten Projektmittel. Das beginnt bei der Projektmappe, dem E-Mailzugangskonto, dem Internetbrowser, etc.. Ein Kunde eine (physische bzw. logische) Schublade.

Tipp 7 - Synergie

Suche stetig nach Synergien zwischen den Kundenprojekten und nutze diese. Das können zum Beispiel Projektinhalte, Lösungskonzepte oder Aufenthaltsorte während [Dienstreisen](#) sein.

Fazit

Die Beratung mehrerer Kunden in einer [Arbeitswoche](#) hat seinen Reiz. Man lernt viel und ist nicht nur von einem Unternehmen abhängig. Bezahlt wird diese Situation mit einem Mehr an inhaltlichen und organisatorischen Aufwand.

Consulting-Neulingen empfehle ich die ‚Mehrkundenwoche‘ zu üben. Dazu einfach in Ergänzung zum aktuellen Projekt ein unternehmensinternes Vorhaben in Angriff nehmen. Das kann zum Beispiel die Erstellung eines Angebots, die Verfassung einer Publikation oder die Vorbereitung eines Firmenevents sein. Sollte es zum Jahresende oder kurz vor der Urlaubszeit dann hart auf hart kommen, kann - in Abstimmung mit dem Vorgesetzten - das interne Projekt leicht zurückgefahren werden.

> Welche Erfahrung hast Du mit gleichzeitig laufenden Projekten bei mehreren Kunden gemacht? Hast Du wertvolle Tipps? Teile diese mit uns mit Hilfe der Kommentarfunktion.