

Entmystifiziert - die 7 Wettbewerbsvorteile von Top-Beratungen

Hast Du Dich schon einmal gefragt, wo der USP - also der Unique Selling Point - von renommierten Beratungsunternehmen liegt? Warum kennt die halbe Business Welt McKinsey, The Boston Consulting Group & Co? Weshalb sind diese Firmen so erfolgreich? Nach knapp 10 Jahren in der Beratung sprach ich mehrfach mit Consultants bekannter Beratungshäuser. Auch arbeite ich oft mit Unterlagen der Consulting Stars bzw. beschäftige mich regelmäßig mit dem Beratungsmarkt. Im Beitrag 7 bedeutende Wettbewerbsvorteile von Top-Beratungen.

Was Beratungen zu Top-Beratungen macht

Fragt man Absolventen, die nach ihrem Studium Consultant werden wollen, bei welcher Beratung sie sich bewerben, dann fallen oft große Namen wie McKinsey, Bain & Company oder Oliver Wyman. Wenig überraschend, verfügen diese Häuser über einen exzellenten Ruf, bieten eine attraktive Karriere und entlohnen mit überdurchschnittlichen Vergütungspaketen. Aus Sicht eines Bewerbers sind das alles treffende Argumente.

Ich möchte in diesem Beitrag einen Schritt weitergehen und die USPs aus Sicht der Beratungskunden beleuchten. Zentrale Frage:

„Wo in ihrem Geschäftsmodell haben Top-Beratungen einen Vorteil gegenüber ihren durchschnittlichen Wettbewerbern?“

Nachfolgend meine unvollständige Liste der Wettbewerbsvorteile. Die Reihenfolge ist zufällig gewählt.

1. Marke

Den Consultants bekannter Unternehmensberatungen wie BCG, Roland Berger oder A.T. Kearney eilt ein exzellenter Ruf voraus. Die Marken der Häuser haben eine extrem hohe Strahlkraft, mit einer Beauftragung kauft ein Kunde diese ein. Beispiel Anzeige: offiziell suchen die Consulting Firmen mit ihren Werbeplakaten und Zeitungsinseraten neue Bewerber. Inoffiziell signalisieren sie den Entscheidern in den Kundenunternehmen, dass sie nur die Besten der Besten rekrutieren.

2. Verfügbarkeit

Top-Beratungen besitzen ein dichtes Netz an Hauptstadtbüros, sind überall auf dem Globus für ihre Kunden im Einsatz. Die Mitarbeiter sind örtlich extrem flexibel, scheuen nicht davor zurück am entlegensten Punkt der Welt ihren Rat zu geben. Lange Anreise mit dem Flugzeug? Kein Problem. Für ihre Klienten setzen sich die Consultants Montagmorgen 06:30h ohne zu murren in den Flieger.

3. Arbeitseinsatz

Hast Du schon einmal einen „Meckie“ nach seiner Arbeitswoche gefragt? 70 Stunden sind keine Seltenheit, 50 Stunden fast schon Urlaubsmodus. Top-Beratungen legen sich 16 von 24 Stunden für ihre Kunden ins Zeug. So berichtete mir ein Kollege eines Big 4 Unternehmens einmal beiläufig, bei ihnen sei es normal Nachts E-Mails zu beantworten. Auch er sendet häufig nach 02:30h noch elektronische Post heraus. Und erhält 05:30h eine ausgearbeitete Antwort.

4. Netzwerke

Alumni-Treffen, Kooperationsprojekte mit Unis, Partnerveranstaltungen - erfolgreiche und angesehene Beratungen pflegen ein engmaschiges Netzwerk zu Partnern aus Industrie und Wissenschaft. Häufig gelangen ehemalige Consultants in Schlüsselpositionen bedeutender Wirtschaftsunternehmen. Die guten Beziehungen zum ehemaligen Arbeitgeber tragen in Form von Beratungsaufträgen Früchte.

5. Personal

Gute Beratung steht und fällt mit den Mitarbeitern. Natürlich wissen das auch die Top-Beratungen und picken sich ausschließlich die Crème de la Crème der Hochschulabsolventen heraus. Mit zweitägigen Offsite Workshops, Case Wochenenden sowie Meet & Greet Events werden High Potentials geködert, getestet und bei einer Passung angeworben. Einmal im Unternehmen, gilt meist die Formel Up-or-out: entweder der Consultant steigt auf oder er setzt seine Laufbahn in einem anderen Unternehmen fort.

6. Wissen

Top-Beratungen sind exzellent darin, Trends aufzugreifen, diese inhaltlich auszuarbeiten und in die Kundenunternehmen zu bringen. 2017 sind das beispielsweise Themen wie Cyber Security, Digitalisierung oder Künstliche Intelligenz. Schnell positionieren sich die Firmen als Thought Leader, als der Themenführer am Markt. Im Kundenprojekt werden die Erfahrungen dann in ein Best Practice Framework gegossen um das brandaktuelle Praxiswissen Nachfolgekunden exklusive zur Verfügung zu stellen.

7. Gestaltungswille

Marktforscher wie etwa die Wissenschaftlichen Gesellschaft für Management und Beratung oder Lünendonk befragen regelmäßig Industrieunternehmen hinsichtlich der Zufriedenheit mit ihren Beratern. Häufig heben Kunden die große Wirkung der Consultants hervor. Diese „hinterlassen einen Fussabdruck“, „haben einen Impact“ und „übernehmen Verantwortung“. Top-Beratungen hängen sich aktiv für ihre Klienten rein, gestalten und wandeln die Organisation nachhaltig.

Fazit

Der Beratungsmarkt ist hart umkämpft. Zudem unterliegt auch die Consulting Branche einer Transformation. Ob in einer Nische operierend oder global aufgestellt: Top-Beratungen haben es verstanden sich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen, die Besten von ihnen gleichzeitig in mehreren Disziplinen. Grundlegendes Prinzip der Top-Performer: heute bereits die Fragen und Antworten auf Probleme von Morgen kennen und Kunden zu diesen beraten.

> Top-Beratung oder Durchschnitt? Deine Vorschläge für USPs von Top-Beratungen sind herzlich willkommen.