

Adiós 2019 - mein ganz persönlicher Jahresrückblick

2019 geht, 2020 kommt. Doch bevor ich mich ganz auf das neue Jahrzehnt konzentriere, möchte ich diesen Freitag noch einmal die vergangenen 365 Tage im Schnelldurchlauf Revue passieren lassen. Ein Consulting-Life.de Blogbeitrag in eigener Sache.

Gründung eines Beratungshauses

Wie es die Tradition von [2017](#), [2018](#) und [2019](#) will, schlage ich im allerersten Blogbeitrag des Jahres **persönliche Töne** an. Ich berichte in eigener Sache, was mich im letzten Jahr beschäftigt hat, welche Dinge gut verliefen und worauf ich im gerade angebrochenen Jahr 2020 getrost verzichten kann.

Kommen wir zu Beginn der [Lessons Learned](#) zum meinem großen **Highlight 2019**: Ich bin Unternehmer. Mit zwei Partnern habe ich im vergangenen Sommer die **Beratungsfirma [palladio consulting](#)** gegründet.

- Was heißt das nun für Consulting-Life.de?
- Wird die Webseite stillgelegt, da Christopher nur noch als Berater und Unternehmer unterwegs ist?
- Oder verkommt der virtuelle Beratertreffpunkt zum verlängerten Marketing Arm der neu gegründeten Firma?

Ich kann Dich beruhigen. Consulting-Life.de und palladio consulting sind und bleiben zwei getrennte Paar Schuhe. Während ich mit palladio eine Beratungsfirma aufbaue, begeben mich hier im [Blog](#) auf eine **Consulting Meta-Ebene**. Ich zeige Dir als Consulting Ein- und Aufsteiger, was exzellente Beratung heißt, wie Du lukrative Beratungsaufträge gewinnst und was für andere Consultants, Trainer und Coaches die Beratung von Unternehmen bedeutet.

Die Gründung meiner eigenen Consultancy war der logisch nächste Schritt nach über 11 Jahren im Consulting Angestelltendasein. (Beratungsgründer-)Themen werden mit für Consulting-Life.de daher nicht ausgehen. Womit wir bereits beim

Thema sind.

Ausbau des digitalen Angebots auf **Consulting-Life.de**

Wie schon 2016 bis 2018 erwarteten Dich auch in 2019 auf **Consulting-Life.de** insgesamt [106 Blogbeiträge](#) und [12 monatliche Lesetipps per E-Mail](#). Zusätzlich habe ich das Programm um das Live-Format [Consulting Methodenschmiede](#) ergänzt. Artikel, Newsletter und Webinare haben mir viel Spaß aber auch viel Arbeit bereitet. Und so musste ich 2019 erneut lernen – gute Qualität kostet Zeit. Und gerade an der Qualitätsschraube werde ich zukünftig länger und bewusster drehen.

Neben den kostenfreien Inhalten floss sehr viel Energie in den [Consulting Methodenkoffer](#). Die digitale Bibliothek ist inzwischen auf 100 Consulting Tools & Techniken angewachsen. Neben Methoden habe ich die Sammlung durch eine Chart Bibliothek, das [Berater-Deutsch-Wörterbuch](#), Methodenspicker sowie runderneuerte Microsoft Office Vorlagen erweitert.

2019 stand für mich erneut ganz im Zeichen von projektbedingten **Dienstreisen**. Bereits am Jahresanfang juckte es mich in den Fingern – ich musste meine Reisetipps irgendwie weitergeben. Entstanden ist das Buch [Business Travel Hacks*](#) – mit 101 Tipps für eine entspanntere, schnellere und bequemere Dienstreise. Ende des Jahres kondensierte ich dann meine regelmäßig in Kundenprojekten eingesetzten **Strategietools** in den [Consulting Strategiekoffer*](#).

Ver mehrt erhielt ich abgelaufenen Jahr [Presseanfragen](#). So baten mich beispielsweise aud!max und die Deutsche-Pressagentur um Interviews zu meinen Büchern. Auch fragten Verlage wie BusinessVillage regelmäßig an, ob ich eines ihrer jüngst erschienenen Bücher rezensieren möchte. Ein Höhepunkt war sicherlich die **englischsprachige Gastvorlesung** ‚Strategic Consulting in the digitale Age‘ an der Hochschule für Wirtschaft & Recht Berlin. Prof. Dr. Ralf Kreuzer lud im Sommer ein eine Vorlesungseinheit mit modernen Consulting Methoden auszugestalten.

Schließlich gab ich am Jahresende noch einmal richtig Gas – und forcierte die

Qualität. So überarbeitete ich meine drei Bücher [Consulting Methodenkoffer*](#), [High Performance Consulting*](#) sowie das [Berater-Kochbuch*](#), strich Fehler heraus, straffte die Texte und ergänzte kleine Passagen. Zudem optimierte ich aufgrund der Nachfrage das [Consulting Methodentraining](#). Der Grundstein meiner Angebotsüberarbeitung war das Buch [Business Model Produkt Treppe*](#) von Ehrenfried und Brigitte Conta Gromberg. Schon in diesem Monat stelle ich Dir den lesenswerten Strategieratgeber und die Consulting-Life.de Produkt-Treppe® hier im Blog vor.

Auf was ich 2020 getrost verzichten kann

Natürlich verlief auch 2019 nicht alles glatt. So machte ich im vergangenen Jahr mehrere Erfahrungen, die ich in den bevorstehenden knapp 365 Tagen so nicht noch einmal erleben möchte. Meine **Top-3-Not-Agains** aus 2019:

- **Fachvorträge**, die ich tagelang vorbereite und die dann durch einzelne Kritiker im Publikum zerpfückt und in ihrem Beitrag entwertet werden.
 - **Geschäftspartner**, die ‚irgendetwas zusammen machen wollen‘, jedoch nicht konkret werden bzw. nur nehmen, statt auch einmal zurückzugeben.
 - **Verwandte**, die sich immer wieder nach dem Status der Unternehmensgründung erkundigen, aber weder durch Hinweise noch durch Fragen hilfreiche Tipps und Anregungen geben können.
-

Fazit

„Bei jedem Neubeginn sollte man bedenken, daß man seine Erfahrungen im geistigen Rucksack mitschleppt.“

- Hermann Simon, Unternehmensberater und Gründer von [Simon-Kucher & Partners](#)

2019 ist durch, doch bleiben die Ergebnisse, Erkenntnisse und Erfahrungen. Für Consulting-Life.de, meine Beratertätigkeit und mein Privatleben war das vergangene Jahr ein gutes Jahr. 2020 ist noch jung und ich bin nun dabei mir

[SMARTER Ziele](#) zu definieren. In diesem Sinn: Dir einen guten Start und **ein erfolgreiches Jahr 2020**.