

Million Dollar Consulting - als Unternehmensberater zum Millionär?!

Gibt es Klassiker in der Consulting Literatur? Bücher, die jeder gestandene Unternehmensberater mindestens einmal gelesen haben sollte? Wahrhafte Must-Reads?

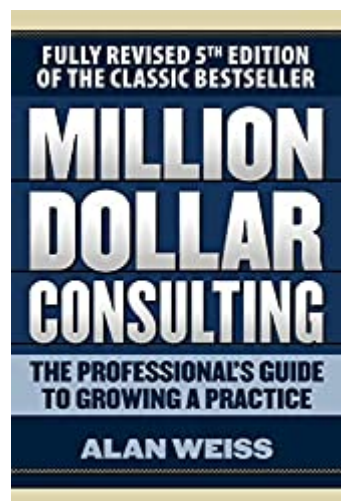
Falls ja, dann gehört Alan Weiss Bestseller Million Dollar Consulting* sicherlich dazu. Anfang der 1990er Jahre erschienen, liegt das Buch bereits in seiner fünften Auflage vor. Um eins bereits vorwegzunehmen: auch nach über 25 Jahren ist das Buch eine Pflichtlektüre für Berater-Starter und Consulting Fortgeschrittene. Warum sich jede einzelne der knapp 290 Seiten lohnt und was Du von diesen mitnehmen kannst erfährst Du in diesem Beitrag.

Was kann ich mitnehmen?

Million Dollar Consulting* - der Titel liest sich nach satten Gewinnen. Nach Beratung für ein Millionenhonorar. Kann das Buch aus der Feder von Alan Weiss dieses Versprechen einhalten? Oder ist das reines Marketing, welches nur Millionen von Dollar für Mr. Weiss generiert?

Nach Lektüre dieses Evergreens bin ich sicher: Ja. Zumindest legt Million Dollar Consulting* eine solide Basis. Alan Weiss prominentestes Buch ist ein **Streifzug durch den Beraterjob**. Angefangen mit den Grundlagen (*“Was ist ein Consultant?”*) und der Positionierung (*“Wann und wie interveniert ein Consultant beim Kunden?”*), über das Marketing (*“In welcher Intensität soziale Medien nutzen?”*) und den Vertrieb bei Kunden (*“Wie den Economic Buyer alias Entscheider finden?”*), bis hin zur produktiven und ressourcenschonenden Abwicklung des Projektes (*“Wie können Aufgaben an den Kunden zurückdelegiert werden?”*) sowie einem ausgeglichenen Lebensstil (*“Was tun nach einem harten Arbeitstag?”*).

In 15 Kapiteln widmet sich der Amerikaner den verschiedenen kundenwirksamen und wertschöpfungsbezogenen **Facetten der Consulting Tätigkeit**. Und packt jede Menge persönliche Erfahrungen und alltagserprobte Tipps in seine Ausführungen.



Klare Zielgruppe von Million Dollar Consulting* sind Consultants, die eine kleine Beratungsboutique aufbauen bzw. wie Weiss selbst als Solo-Berater unterwegs sein möchten.

Ähnlich wie Das neue Sog Prinzip von Giso Weyand geht es in Million Dollar Consulting um das Geschäftsmodell Beratung. Consulting in personenstarker Teams im Rahmen von Großprojekten spart das Buch vollständig aus. Auch Consulting Methoden (Projektmanagement, Portfolioanalyse, Workshopmoderation etc.), spezifisches Fachwissen (Branchentrends, neue Geschäftsmodelle etc.) oder dediziertes Softskill-Knowhow (Konfliktlösung, Kommunikation, Team Performance etc.) suchst Du im Buch vergeblich.

Was ist die wichtigste Kompetenz eines Beraters?

- Ganz klar das fachliche Knowhow.
- In digitalen Zeiten zählt das Technik-Verständnis.
- Methoden-Wissen ist das Wichtigste.
- Ohne Soft Skills geht gar nichts.
- Das hängt von Projekt und Kunde ab.

Abstimmen

Ergebnisse

 Loading ...

Wie liest sich Million Dollar Consulting?

Ich habe Million Dollar Consulting* zunächst als Audiobook gehört und anschließend interessante Passagen noch einmal im eBook nachgelesen. Trotz **englischer Sprache** solltest Du im Buch sehr flüssig vorankommen. Alan Weiss ist ein Pragmatiker wie Du nach wenigen Seiten bemerken wirst. Seine Aussagen sind klar, die Textpassagen sehr gut strukturiert, Her- und Ableitungen gut nachvollziehbar.

Wertvoll aus meiner Sicht sind seine eingeflochtenen **Abbildungen** - ein Hauptgrund warum ich auch das Buch gekauft habe - und Fallstudien. Die Praxishinweise und Feldberichte sind sehr ausgereift. Hier schreibt bzw. spricht jemand mit **jahrzehntelanger Erfahrung**. Auch die Merksätze, beispielsweise die 'Oxygen Mask Rule' oder die 'Formel für Value-based-Fees', sind aus meiner Sicht sehr nützlich.

Für mich etwas überzogen sind die Schilderung bzgl. des Consulting Honorars. Mit jährlich 500.000 Dollar Gehalt schlägt Alan Weiss etwas über die Stränge. Aber vielleicht stiften Berater in den USA einen viel höheren Wert als ihre Kollegen hier in Europa. Oder amerikanische Kunden (Weiss nennt

u.a. Merck und Hewlett-Packard) sind einfach bereit tiefer in die Tasche zu greifen. Apropos Honorar: der Amerikaner favorisiert ganz klar eine wertebasierte Vergütung. Daher: Ein Berater wird für seinen **Nutzen** bezahlt, den er beim Kunden generiert. Vorbei also die Zeiten der Tagessatz-Schacherei? Schwer vorstellbar, ob diesen Ansatz jedes Kundenunternehmen mit trägt.

Wer steckt hinter dem Werk?

Das US-Beraterurgestein Alan Weiss PhD (mit einem 'l' und doppelten 's') hatte ich Dir bereits in der Rezension seines Buches The Consulting Bible ausführlich vorgestellt. Das war im Winter 2015. Seitdem ist Weiss weiterhin aktiv wie ein Schweizer Uhrwerk, publizierte Bücher, hält Vorträge, gibt Trainings und berät Unternehmen. Geld wird sicherlich nicht sein Antrieb sein. Immerhin zählt er im Jahr 2019 bereits 73 Jahre.

Fast jeden Tag erscheint auf seinem Blog ein neuer Artikel zum Consulting. Auch wenn es sich bei den 'Beiträgen' teilweise nur um einen einzigen Satz oder eine einzelne Comic-Abbildung handelt, so geben diese Notizen doch oft einen nützlichen Impuls für die tägliche Beraterarbeit. Ebenfalls lesenswert ist sein Monday Morning Memo.

Warum sollte ich gerade dieses Buch lesen?

Million Dollar Consulting: The Professional's Guide to Growing a Practice* ist ein **zugänglicher Beraterratgeber**. Die Lektüre des Handbuchs lohnt sich aus meiner Sicht, falls...

- Du planst Dich als Consultant selbstständig zu machen und Deine **eigene (Solo-)Beratung** vorantreiben willst oder
- an Deinen **Consulting Marketing & Vertriebsfähigkeiten** feilen möchtest.

Wenn Du nach rund 6 Stunden am Ende des Buches angelangt bist, wirst Du mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht sofort einen Beratungsauftrag in Millionenhöhe an Land ziehen können. Aber Du hast einen Grundstein gelegt. Du weißt, was solide Beratung ausmacht und mit welchem Gedankengerüst und Techniken Du bei (potentiellen) Kunden lukrative Aufträge akquirieren kannst. Der erste Schritt ist geschafft.

Million Dollar Consulting* ist im McGraw-Hill Education Ltd. als Paperback und eBook für rund 20 Euro erschienen. Hast Du wenig Zeit zum Lesen, dann kannst Du alternativ zum rund 6-stündigen Hörbuch* von Audible* greifen. Ich war so angetan von der Lektüre, dass ich sowohl beim Buch als auch beim Audiobook zugeschlagen habe.