

On the Beach - Projektfreie Zeit als Berater optimal nutzen

Für jeden Unternehmensberater kommt irgendwann einmal der Zeitpunkt, an dem das bisher noch laufende Kundenprojekt abgeschlossen, das Nachfolgeprojekt jedoch noch nicht begonnen hat. Steht ein Consultant ohne Beauftragung da, so spricht man umgangssprachlich von einer „On the Beach“ Zeit. Im Beitrag erfährst Du, wie Du solche Nicht-Projektphasen für Dich und Dein Unternehmen nutzen kannst. Auch zeige ich Dir, wie Du diese „Bank-Zeiten“ zukünftig minimierst.

Noch lange kein Urlaub - „On the beach“ in der Unternehmensberatung

Im [Consulting-Jargon](#) heißt es umgangssprachlich „On the Beach“, „auf der Ersatzbank“ oder eben „Bench-time“: die Phase während der ein Consultant in keinem Kundenprojekt tätig ist (siehe auch [Das erste Berater-Deutsch Wörterbuch*](#)).

Um zunächst eines klarzustellen: Bench-time ist weder ungewöhnlich noch besorgniserregend. Nicht immer gehen Projekte nahtlos ineinander über, endet das noch aktuelle Projekt genau einen Tag vor dem Start des Folgeengagements. Vertagte Entscheidungen des Kunden, besondere Marktentwicklungen oder auch Wirtschaftskrisen können dazu führen, dass ein Berater plötzlich ohne dem vorher mündlich zugesicherten Projekt da steht. Plötzlich fehlt der sicher geglaubte Kunde, hinterlässt dafür aber eine Menge an verfügbarer Zeit. Wie also diese am besten nutzen?

Aus Bank-Zeit das Beste machen - die Möglichkeiten

Die Gute Nachricht: Bench-Time ist unbezahlt. Ja, richtig. Unbezahlt. Warum ist das gut? Ganz einfach. Während Deiner Zeit auf der Ersatzbank sitzt Dir kein Kunde im Nacken. Du kannst die Periode „am Strand“ produktiv nutzen, einmal das zu machen was Dir wichtig ist und auf Dein persönliches Konto einzahlt.

Widme Deine Bench-Zeit zum Beispiel den folgenden Aufgaben:

1. Weiterbildung forcieren

„On the beach“ Perioden sind prädestiniert für [Weiterbildungen](#). Ganz gleich ob nun im Rahmen von Abendveranstaltungen, Konferenzen, Kongresse oder Mehrtagestrainings: jetzt ist der Zeitpunkt gekommen um an Deiner Qualifikation zu arbeiten.

Beispielsweise nutze ich meist die Sommerwochen im Juli und August für meine Fortbildung. In dieser Zeit sind viele Kunden in den Ferien, die Beauftragungslage eher mittelmäßig. Auch zum Jahresbeginn in den ersten beiden Januarwochen sind viele Klienten noch im Winterurlaub, Consulting-Unterstützung während dieser Zeit weniger nachgefragt.

2. Fachartikel veröffentlichen

Warum die projektfreie Zeit nicht für eine Publikation verwenden? In dieser könnten die Erfahrungen und Erkenntnisse des abgelaufenen Projektes marktwirksam verwertet werden. Im zukünftigen Beiträgen in diesem Blog werde ich ausführlich auf die Benefits von Fachartikeln eingehen. Jetzt ist die Zeit gekommen diese zu realisieren.

Die Axt schärfen, damit beim nächsten Einsatz effizienter an Werk gegangen werden kann. Das ist auch meine Devise. Das Mittel: die Publikation. „On the Beach“ Perioden nutze ich um Studien oder Beiträge anzuschreiben. Natürlich zu Gunsten von Neu- und Bestandskunden aber auch der eigenen Kenntnis im Themengebiet.

3. Interne Projekte vorantreiben

Vielleicht steht aber auch ein unternehmensinternes Projekt an. In diesem kannst Du weiter Praxiserfahrung sammeln und gleichzeitig Deinen hausinternen Ruf verbessern. Das Plus an internen Aufgaben: Du arbeitest in einem geschützten Bereich und kannst Dich ganz auf das Thema fokussieren. (Fast) ganz ohne politische Reibungsverluste wie sie regelmäßig in Kundenprojekten bestehen.

Im Sommer 2016 stand ich für 3 Wochen ohne Projekt dar. Eigentlich hatte mir der Kunde ein spannendes Projekt zum IT Service Management zugesichert, entschied sich jedoch kurzfristig das Vorhaben auf September zu vertagen. Die plötzlich zur Verfügung stehenden vier Wochen verwendete ich für Vorbereitung des [ISO 27001 Informationssicherheit](#)-Audit. Zwar konnte ich die Arbeit nicht

extern in Rechnung stellen, dafür jedoch aber die vertraglichen Anforderungen unserer Kunden nachkommen.

4. Angebote verfassen

Was ist das beste Mittel gegen fehlende Kunden? Genau: Angebote. Wechsle während Deiner Zeit auf der Bank in den „Proposal-Modus“. Das heißt, Kundenprobleme aufgreifen, in eine Lösungsskizze gießen und dem potentiellen Klienten oder internen Vorgesetzten präsentieren. So bleibst Du in der Übung, erweiterst und festigst Dein Kontaktnetzwerk.

Nach dem Projekt ist vor dem Projekt. Mit diesem Motto unterstütze ich während meiner „On the beach“ Zeiten die Angebotserstellung. So verfasste ich ebenfalls im Sommer 2016 insgesamt drei Offerten. Eine traf ins Schwarze und sicherte mir ein Engagement direkt nach der Urlaubszeit.

5. Urlaub nehmen

Und wenn keine internen Aufgaben mehr anstehen? Dann verbleibt immer noch die arbeitgeberfreundliche Option des Urlaubs. Diesen musst Du nicht wochenweise nehmen. Manchmal reicht es durchaus, wenn Du aus einer 5-Tage Woche, eine 4-Tage Woche machst. Analog wie zum Produktionsbetrieb. Brummt die Nachfrage, werden Sonderschichten gefahren. Stagniert der Absatz, bedeutet dies Kurzarbeit für die Belegschaft.

In mageren Consulting-Perioden mache ich ab und zu von der verkürzten Arbeitswoche Gebrauch. Insbesondere wenn ich noch viel Resturlaub habe der in jedem Fall bis zum zweiten Quartal verfallen wäre.

Bank-Zeit vermeiden - Tipps & Tricks

Und jetzt die schlechte Nachricht: Zeit „On the Beach“ bezahlt Dir kein Kunde. Eine übermäßig lange Phase am Strand lässt nicht nur die Beratungsumsätze schmelzen, sondern sorgt auch dafür das Deine Beraterfähigkeiten irgendwann Rost ansetzen. Um Bench-Time zu reduzieren habe ich folgende Tipps für Dich.

1. Anschlußprojekt beim Bestandskunden sichern

Das letzten Drittel Deines aktuell noch laufenden Engagements solltest Du verstärkt für Marketing-Zwecke verwenden (siehe [Projekte ohne Ende - als Berater einen Folgeauftrag sichern](#)). Wo hat Dein Kunde weiterhin offene Flanken? Welche Fragen und Probleme sind noch nicht gelöst? Was läuft weiter

suboptimal? Fühle Deinem Noch-Auftraggeber auf den Zahn, ob er bei den von Dir ausgemachten Themen einen Schmerz verspürt. Falls ja, liefere erste Erkenntnisse und Schritte Richtung Lösung.

Seit 2010 erhalte ich regelmäßig Folgeaufträge bei einem internationalen Automobilhersteller. Der Kunde weiß, welchen Nutzen ich mit fristgerecht fertiggestellten und qualitativ hochwertigen Ergebnissen ich für ihn generiere.

2. Anschlußprojekt beim Neukunden sichern

Ist abzusehen, dass Dein momentaner Kunde keine Folgebeauftragung für Dich ausspricht, solltest Du Dich frühzeitig nach einem Neukunden umsehen. Gehe dazu in systematisch vor und starte mit vielversprechenden Kontakten. Erweitere dann systematisch Dein Kontaktkreis.

Bleibt ein Folgeauftrag aus, befrage ich meinen Noch-Kunden in einem 4-Augengespräch zu möglichen Kollegen für welche ich einen Mehrwert darstelle. Ebenfalls höre ich mich beratungsintern um. So schlug mich im März 2014 ein Manager für eine Audit-Vorbereitung nach Prüfungsstandard (PS) 330 des Instituts der Deutschen Wirtschaftsprüfer bei einem Frankfurter Geldinstitut vor (siehe [Artikel](#)). Ursache waren u.a. meine solide Leistung in den Projekten zuvor.

Fazit

Bei der richtigen Länge sind „On the Beach“ Phasen eine gute Gelegenheit liegengeliebene Aufgaben aufzugreifen und fertigzustellen. Aus meiner Erfahrung sind Ersatzbank-Zeiten dann am besten, wenn der Starttermin für das Folgeprojekt nur wenige Wochen entfernt liegt. Mit der Perspektive bald wieder in einem Kundenprojekt dabei zu sein, arbeitet es sich sehr produktiv an Publikationen, internen Projekten und an der eigenen Qualifikation.

***> Welche Aktivitäten treibst Du in „On the beach“-Perioden voran?
Hinterlasse Deine Tipps einfach als Kommentar!***