

The Management Consultant - (D)eine Lesesafari durch den Beraterberuf

Was ist für Dich kundenzentrierten Beratung? Flexibilität. Engagement. Mehrwert. Geht das konkreter? Richard Newton widmet ein ganzes Buch dem Thema Client-Centric Consulting. Auch nach 11 Jahren Beraterjahren, 50 Projekten und 10 eigenen Consulting Büchern konnte ich von seinem Fachbuch etwas lernen. Im Beitrag stelle ich Dir [The Management Consultant*](#) und das Konzept der kundenzentrierten Beratung vor. Und ab geht unsere Consulting Safari.

Was kann ich mitnehmen?

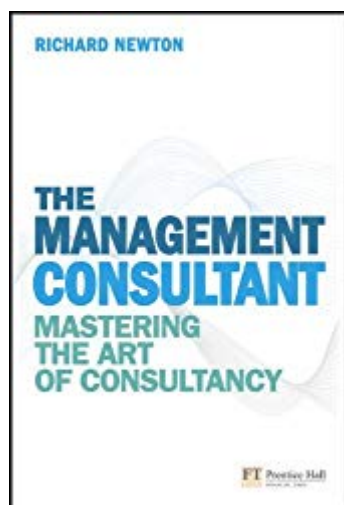
[The Management Consultant: Mastering the Art of Consultancy*](#) klingt spannend. Doch lohnt sich die Lektüre, wenn Du wie ich bereits Beraterbücher wie [Million Dollar Consulting](#) von Alan Weiss oder [Das Neue Sog-Prinzip](#) von Giso Weyand gelesen hast?

Ja, es lohnt. Der Autor Richard Newton konzentriert sich auf dem gesamten **Berufsstand eines Beraters**, beantwortet Fragen wie

- Warum soll ich überhaupt Unternehmensberater werden?
- Weshalb kauft ein Kunde eine Beratungsleistung?
- Wie gewinnt man als selbstständiger Unternehmensberater ein Engagement?
- Auf welche Weise lässt sich eine Kundenanfrage diplomatisch ablehnen?
- Was brauche ich, um eine Beratungsfirma zu gründen?

Das Buch ist ein Streifzug durch das gesamte [Consulting Geschäftsmodell](#). Fokus liegt auf der [Wertschöpfung](#), der Erbringung von Consulting Services. Newton nutzt hier einen **9-stufigen Prozess**, unterteilt in die Phasen **Vorschlagen** (= Akquisition), **Leisten** (= Projektarbeit) und **Abschluss** (= Weiterempfehlung).

Systematisch beginnt er mit Begriffsdefinitionen, bearbeitet anschließend Seite für Seite das Themengebiet ‚Gute Unternehmensberatung‘.



Richard Newtons wiederkehrendes Motto ist die Kundenorientierung. Auch hier ein paar Beispiele:

- Im Zentrum einer professionellen Zusammenarbeit steht die **Kundenbeziehung**. Diese gilt es zu pflegen, angefangen bei der Sprache bis zum Zugang zum eigenen professionellen Netzwerk.
- Ein Consulting Klient kauft den mit einer Beratungsleistung einhergehenden **Nutzen**. Als Berater gilt es diesen zu maximieren.
- In den Augen von Newton ist es unethisch, das der Unternehmensberater durch **Kopfwissen** ein Abhängigkeit zum Kunden provoziert.

Diese **duale Sichtweise** Richard Newtons auf Consulting ist aus meiner Sicht gelungen. Der Autor blickt nicht linear nur aus der Beraterbrille, sondern nimmt sich ebenfalls der Kundenperspektive auf gute Unternehmensberatung an. Ebenfalls positiv ist seine **Praxisorientierung**. Hier schreibt definitiv ein Unternehmensberater - mit Leib und Seele. So greift Richard Newton auch Kleinigkeiten und Randaspekte im Consulting auf. Ob der Stellenwert von geistigem Eigentum, der die Wirkung von Beratungsleistung im Kundenunternehmen oder der Projektbeginn - im Newtons Buch entdeckte ich viele Themen, die ich von anderer [Consulting Literatur](#) nicht kannte.

Von welchem Thema wünschst Du Dir mehr auf Consulting-Life.de?

- Bewerbung & Einstieg im Consulting ist gut
- Projekt- & Methodenwissen klingt spannend
- Akquise & Vertrieb wäre super
- Persönlichkeit & Aufstieg fände ich toll
- Sorry, kein Interesse

Abstimmen

[Ergebnisse](#)

 Loading ...

Wie liest sich **The Management Consultant**?

Mit über **300 Seiten** in kleiner Schrift benötigst Du etwas Zeit um Dich von vorne nach hinten durch [The Management Consultant](#)* durchzuarbeiten. Selektives Lesen ist ebenfalls möglich, die vier Buchteile mit ihren **14 Kapiteln** sind unabhängig voneinander. Im Großen und Ganzen läuft der **englische Text** flüssig. Für Abwechslung sorgen Abbildungen und Tabellen. Aufzählung und Spiegelstriche hätten den Text für meinen Geschmack noch etwas weiter aufgelockert. Auch verfällt der Autor ab und zu ins Schwafeln. Eine pointiertere Darstellung, die Quintessenz, das Wesentliche - manchmal geht das in den vielen Zeilen leider etwas verloren. Hier darf Richard Newton in einer Folgeauflage gerne noch einkürzen.

Wer steckt hinter dem Werk?

Richard Newton ist der Autor hinter [The Management Consultant](#)*. Der Brite beriet zunächst als Angestellter bei den Firmen Cooper & Lybrand, Ernst &

Young sowie A.T. Kearny bevor er sein eigenes Beratungsunternehmen [enixus](#) aufbaute. Newton ist ein [Serienautor](#). Neben The Management Consultant veröffentlichte er Managing Change Step by Step sowie The Projekt Manager. Unter [YouTube](#) findest Du einige seiner Kurzfilme zum Thema Change. Auch twittert Newton fleißig, unter diesem [Link](#) kannst Du ihn abonnieren.

Warum sollte ich gerade dieses Buch lesen?

Consulting ist eine Profession. Möchtest Du Dich intensiv mit dem Beruf (bzw. der Berufung) beschäftigen, dann ist [The Management Consultant](#)* in jedem Fall einen Blick Wert. Besonders ans Herz legen kann ich das Buch...

- **angestellten Unternehmensberatern**, die ihre Consulting Fähigkeiten auf eine nächste Ebene heben möchten,
- **Solo-Beratern**, die mit zufriedenen Kunden wachsen wollen sowie
- **angehende Unternehmer**, die planen ihre eigene Berater-Boutique zu gründen.

Anders als [Weyand](#) oder [Weiss](#) legt Richard Newton weniger den Schwerpunkt auf Marketing und Vertrieb. Ihm geht es vielmehr um Kundenzentrierung entlang der gesamten Beratungs-Wertschöpfungskette. Auch nach über 100 Bücher für Unternehmensberater haben mich die vorgestellten Konzepte geistig bereichert.

Das Buch ist in seiner ersten Fassung 2012 als eBook und Paperback im Handel erschienen. Eine Neuauflage ist für Mitte Oktober 2019 geplant.