



-
- 1. Unternehmensberatung: Was ist das?
Berufsbild des Unternehmensberaters**
 - 2. Die Ethik der Beratung**
 - 3. Geschäftsgründung**
 - 4. Talent und Persönlichkeit**
 - 5. Professionalität und Kompetenz**
 - 6. Branchenausblick**



1. Berufsbild des Unternehmensberaters

Generelle Feststellungen

Es ist zentrales Ziel des Unternehmensberaters, wirtschaftliche Veränderungen zum Nutzen des Klienten zu bewirken.



1. Berufsbild des Unternehmensberaters

- ✓ Die Priorität der Unternehmensberater liegt in der Beachtung der Gesamtheit eines Unternehmens, Betriebes oder Organisation und orientiert sich an der Gegenwart und Zukunft, im Gegensatz zu anderen wirtschaftsberatenden Berufen, die schwerpunktmäßig gegenwarts- bis vergangenheitsorientiert sind.
- ✓ Die Leistung des Unternehmensberaters ist auf Beratung und Assistenz (Hilfestellung) für Unternehmen / Organisationen zur Bewältigung der Anforderungen und Erfolgssicherung ausgerichtet.



1. Berufsbild des Unternehmensberaters

- ✓ Die Leistung des Unternehmensberaters ist die Schaffung von Nutzen für Unternehmen, Betriebe und Organisationen; dies geschieht durch Beratung und Hilfestellung bei der Entwicklung des Unternehmens im wirtschaftlichen, kommunikativen, technischen, administrativen und sozialen Bereich. Ziele sind die Vermehrung und Wahrung von Chancen, die Aufarbeitung und Vermeidung von Risiken sowie die Hilfestellung bei der Umsetzung von Strategien und Maßnahmen.



1. Berufsbild des Unternehmensberaters

- ✓ Der Unternehmensberater agiert als Externer weisungsungebunden, unabhängig und professionell. Dadurch erweitert er betriebsinterne Betrachtungsweisen um externe Sichtweisen.
- ✓ Neben seiner Fachkompetenz verfügt der Unternehmensberater über methodische und soziale Kompetenz. Dieses Zusammenspiel von Kompetenzen bildet die Basis eines erfolgreichen Beratungsprozesses zum Nutzen des Unternehmens



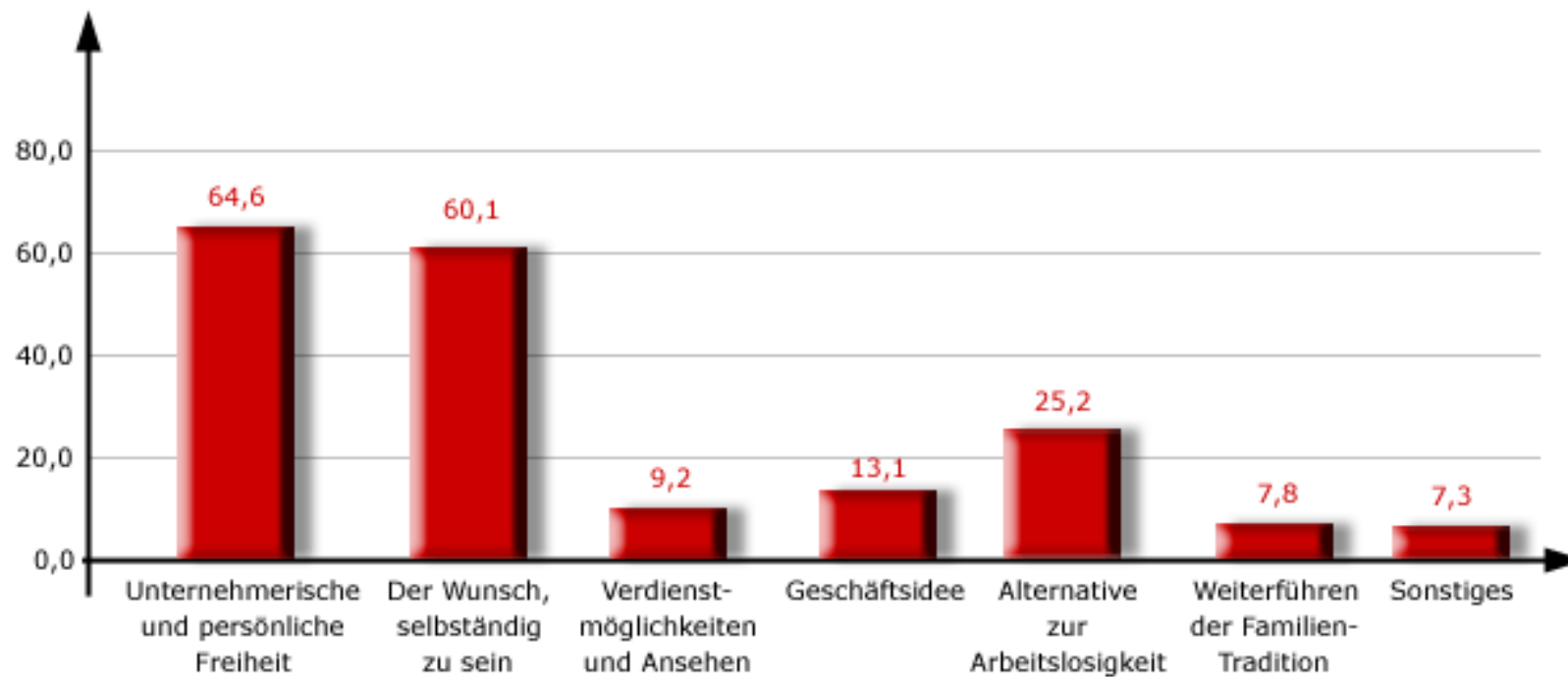
2. Die Ethik der Beratung

- 1. Fachliche Kompetenz**
- 2. Seriosität und Effektivität**
- 3. Objektivität, Neutralität und Eigenverantwortlichkeit**
- 4. Vertraulichkeit**
- 5. Unterlassung von Abwerbung**
- 6. Fairer Wettbewerb**
- 7. Angemessene Preisbildung**
- 8. Seriöse Werbung**



3. Geschäftsgründung

Motivationen für Existenzgründung



Quelle: Problembereiche und Handlungsfelder bei Existenzgründern. EXFOR-Projektgruppe an der FH Trier 1998



4. Talent und Persönlichkeit

Persönliche Eignung

Selbstkritische Prüfung - hohe Anforderungen an Unternehmensberater

- a) **Umfangreiches Fachwissen**
- b) **Kaufmännisches Wissen**
- c) **Berufserfahrung**
- d) **Branchenerfahrung**
- e) **Lebenserfahrung**
- f) **Verkaufstalent**



4. Talent und Persönlichkeit

Persönliche Eignung

Selbstkritische Prüfung - hohe Anforderungen an Unternehmensberater

- g) Durchsetzungsvermögen
- h) Begeisterungsfähigkeit
- i) Freude am Beruf
- j) Kontaktfähigkeit



5. Professionalität und Kompetenz

Die Zielerreichung erfordert vom Berater spezifisches Fachwissen, Methoden- sowie soziale Kompetenz. Um Veränderungen im Klientensystem zu bewirken, ist Veränderungskompetenz erforderlich.



5. Professionalität und Kompetenz

Wesentliche Phasen - Methodik des Unternehmensberaters – im Beratungsprozess sind:

1. Informationsbeschaffung
2. Problemerkennung / Zielklärung
3. Diagnoseprozess
4. Empfehlung konkreter Maßnahmen
5. Intervention / Implementierung



5. Professionalität und Kompetenz

Klientensystemorientierte Aufgaben sowie Veränderungskompetenz

6. Bewusstseinsbildung beim Klienten
7. Konsensarbeit unter Einbeziehung des Klientensystems
8. Förderung der Lernfähigkeit des Klienten
9. Wirtschaftstraining und Schulung
10. Förderung der organisatorischen Effizienz
11. Erwirkung von Nutzen für den Klienten



5. Professionalität und Kompetenz

Für die Umsetzung der vorgenannten Schritte ist beim Unternehmensberater ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz (z.B. kaufmännisches Wissen) in Verbindung mit hoher sozialer Kompetenz erforderlich, damit der Klient (und dessen Mitarbeiter) die Notwendigkeit der Umsetzung erkennen, akzeptieren und umsetzen.



6. Branchenausblick

- ✓ Die Entwicklung der Gesamtbranche verläuft bedingt durch das wirtschaftlich schwierige Umfeld zur Zeit gedämpfter.
- ✓ Die Klientennachfrage nach klassischen Organisationsprojekten zur Kostenreduzierung und Prozessoptimierung oder nach Outplacementberatung hat deutlich zugenommen.
- ✓ Die Entwicklung in der IT-Beratung, Strategie- und der Personalberatung sind rückläufig.



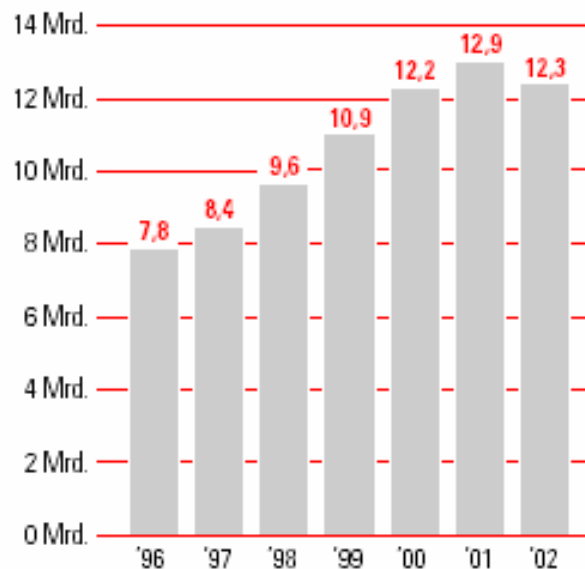
6. Branchenausblick

- ✓ Der Qualitätsaspekt und die Erfahrung der Berater spielen in einem sich stärker konsolidierenden Markt zukünftig eine noch entscheidendere Rolle für unseren unternehmerischen Erfolg.
- ✓ Die Klienten sind sensibler und zugleich kritischer bei der Auswahl von Unternehmensberatern geworden.
- ✓ Es besteht der Wunsch nach verstärkter Transparenz und nach verlässlichen Qualitätsrichtlinien im Beratungsmarkt.



6. Branchenausblick

Branchenumsatz von 1996 bis 2002 in Mrd. Euro



- ✓ Der Gesamtmarkt für Unternehmensberatungsleistungen in Deutschland verzeichnete im Jahr 2002 erstmalig einen Umsatzrückgang von 4,5 Prozent.
- ✓ Im Jahr 2001 war die Consultingbranche nach Umsatz noch um 5,5 Prozent gewachsen.
- ✓ Der Branchenumsatz lag bei 12,3 Milliarden Euro (2001: 12,9 Mrd. Euro).
- ✓ Ursache für die gebremste Nachfrage war die schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung



6. Branchenausblick

- ✓ Unternehmen haben ihre Investitionen in innovative Projekte zu Gunsten von kostenreduzierenden Sofortmaßnahmen aufgeschoben.
- ✓ Die Top-40-Beratungsfirmen schrumpften durchschnittlich mit 4,2 Prozent, die mittelgroßen Beratungsgesellschaften und kleineren Beratungsfirmen einen Umsatzrückgang von 4,7 Prozent.
- ✓ Größte Nachfrager war das Verarbeitende Gewerbe mit einem Anteil von 31 Prozent und Unternehmen des Kredit- und Versicherungswesens mit einem Anteil von 25 Prozent.



6. Branchenausblick

- ✓ Für das Jahr 2003 geht man auf Basis von Marktbefragungen von einem stabilen Gesamtumsatz aus.
- ✓ In vielen Kundenunternehmen hat sich ein Investitionsstau gebildet, der wieder zu einer zunehmenden Nachfrage nach Beratungsleistungen und der zügigen Umsetzung von Projekten führen sollte.
- ✓ Eine Zunahme der Nachfrage nach Unternehmensberatung ist seitens der öffentlichen Hand und dem Gesundheitsmarkt zu erwarten, da hier erhebliche Umstrukturierungen und Prozessanpassungen bevorstehen



6. Branchenausblick

Beratungsfelder 2002

