

KPI-Studie Unternehmensberatung

Kennzahlen: Erfolgreiche Unternehmensberatungen übertrumpfen ihre Wettbewerber deutlich

Umsatzrendite liegt bei erfolgreichen Unternehmensberatungen durchschnittlich um das Dreifache höher

Bonn, 27. Januar 2015 (bdu) – Erfolgreiche Unternehmensberatungen übertrumpfen ihre Wettbewerber bei wichtigen Kennzahlen deutlich und verschaffen sich so erhebliche Wettbewerbsvorteile in einem umkämpften Marktgeschehen. Zum Beispiel erzielen die besonders erfolgreichen Marktteilnehmer – über alle Größenklassen gesehen – eine im Durchschnitt dreifach höhere Umsatzrendite. Zu diesen Ergebnissen kommt die Studie „Key Performance Indicators (KPIs) in der Unternehmensberatung“, die der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) heute veröffentlicht hat. Der Branchenverband untersucht hierin 26 relevante Kennzahlen und vergleicht diese nach unterschiedlichen Größenklassen. Unternehmensberatungen erhalten durch den Abgleich der Informationen – zum Beispiel zu Umsätzen, Gehältern oder Ausgaben – die Möglichkeit, die eigene Leistungsfähigkeit realistisch einzuordnen und gezielte Optimierungen vorzunehmen.

Die Studienergebnisse machen weiterhin deutlich, dass die Anzahl der durchschnittlich pro Woche fakturierten Tage eines Partners mit zunehmendem Umsatz sinkt. Das heißt, die Aufgaben auf der Leitungsebene verändern sich merklich: Partner in größeren Beratungsunternehmen verbringen im Durchschnitt rund 50 Prozent ihrer Zeit in Beratungsprojekten, 25 Prozent mit Vertriebsaufgaben, 15 Prozent mit internen Organisationsfragen und vier Prozent mit der Rekrutierung neuer Mitarbeiter für das eigene Beratungsunternehmen. Partner in kleineren Beratungsunternehmen verbringen hingegen 75 Prozent ihrer Zeit in Beratungsprojekten, neun Prozent mit Vertriebsaufgaben und vier Prozent mit der unternehmensinternen Organisation. Parallel fakturieren große Consultingfirmen zum Beispiel auf der Analystenebene doppelt so viele

Tage wie kleinere Unternehmensberatungen. Auch die Anzahl der fakturierten Tage auf der Hierarchieebene „Consultant“ nimmt mit steigender Unternehmensgröße zu.

Und: Bei knapp 60 Prozent der großen Unternehmensberatungen machen Projekte der Größenordnung `50.000 Euro bis 250.000 Euro` den weitaus überwiegenden Teil des Unternehmensumsatzes aus. In allen anderen Größenklassen erzielen durchschnittlich jeweils mehr als die Hälfte der Consultingunternehmen ihren Umsatz mit Projekten mit einem Volumen von bis 50.000 Euro. Bei den kleineren Marktteilnehmern sind es sogar rund 86 Prozent. BDU-Präsident Hans-Werner Wurzel: „Der Wettbewerb in der Unternehmensberatungsbranche nimmt immer weiter zu. Die vorliegenden Studienergebnisse geben wertvolle Hinweise unterteilt nach insgesamt fünf Größenklassen, wo gezielte Verbesserungen möglich sind.“

Weitere Informationen und Bestellmöglichkeit unter:

<http://www.bdu.de/won/kpi-studie.aspx>

Hintergrund BDU-KPI-Studie:

Auf rund 80 Seiten untersucht die BDU-Studie „Key Performance Indicators (KPIs) in der Unternehmensberatung 2013/2014“ erfolgsrelevante Kennzahlen aus den Bereichen Unternehmensrentabilität, Unternehmensfinanzen, Vertrieb und Marketing, Mitarbeiterstruktur, Mitarbeiterproduktivität, Mitarbeiterrekrutierung sowie Mitarbeiterentwicklung. Hierfür hat der BDU im Zeitraum August bis Oktober 2014 Marktteilnehmer aus der gesamten Unternehmensberatungsbranche befragt. 105 Consultingfirmen haben an der Untersuchung teilgenommen. Die erhobenen Daten beziehen sich auf das Geschäftsjahr 2013, die Auswertung erfolgte nach fünf verschiedenen Umsatzklassen.

Bonn, 27. Januar 2015

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.,

Klaus Reiners (Pressesprecher)

Joseph-Schumpeter-Allee 29, 53227 Bonn

T +49 (0) 228 9161-16 oder 0172 23 500 58, rei@bdu.de