BDU
Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V.

FACTS & FIGURES ZUM BERATERMARKT 2018

» Die Erfolgsgeschichte im Consulting mit durchschnittlichen Wachstumsraten von 7,5 Prozent geht ins achte Jahr. Noch stärkeres Wachstum wird zurzeit nur durch den Mangel an qualifizierten Beratertalenten begrenzt. «

Ralf Strehlau, BDU-Präsident

INHALT

Studienmethodik	4
Unternehmensberatungsmarkt 2017	4
Mitarbeiterstruktur	8
Beratungsfelder	9
Klientenbranchen	10
Erweiterter Unternehmensberatungsmarkt 2017	11
Ausblick 2018	12
Trendthesen	15
Anhang Studienlegende	20
Der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.	21

UNTERNEHMENSBERATUNGSMARKT 2017

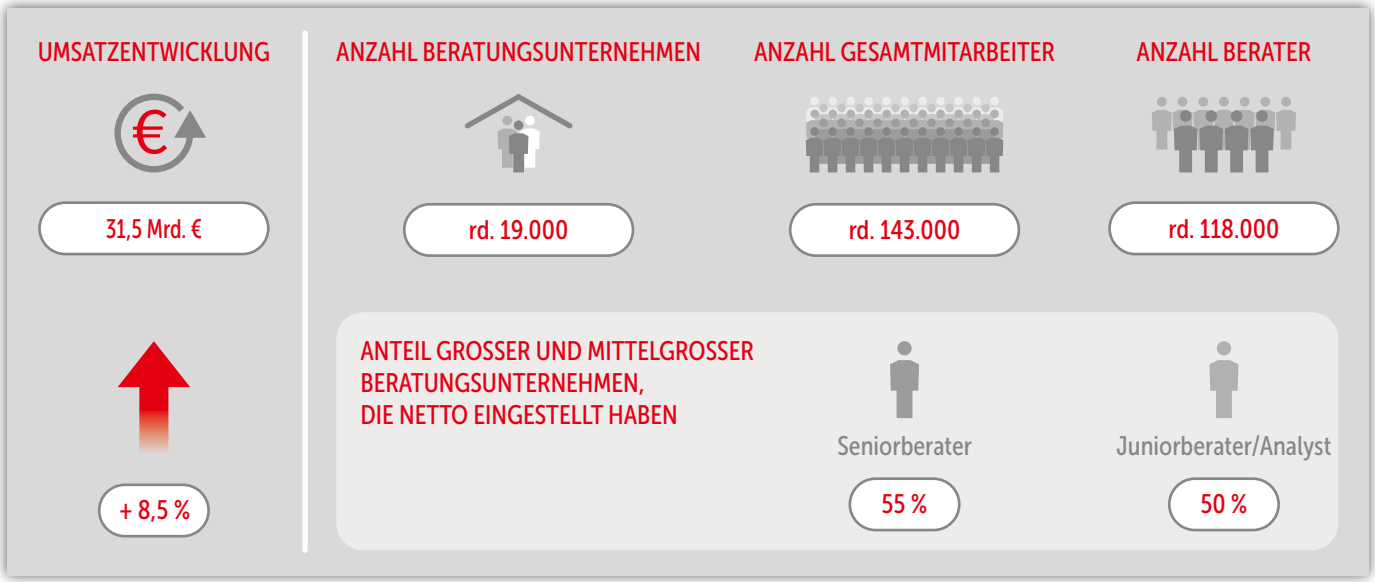
STUDIENMETHODIK

An der online durchgeführten Befragung für die Marktstudie „Facts & Figures zum Beratermarkt 2018" des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater BDU haben sich von Dezember 2017 bis Ende Januar 2018 rund 500 Beratungsgesellschaften aller Größenordnungen aus der gesamten Consultingbranche beteiligt. Die Marktstudie liefert aktuelle Kennzahlen zur Unternehmensberatung, so zum Beispiel zur Marktentwicklung oder zu den Klientenbranchen. Ein umfangreicher Trendthesenteil rundet die Untersuchung ab.

Untersucht wird das breite Spektrum der Dienstleistung Unternehmensberatung, die Einteilung des Marktes erfolgt gemäß der klassischen vier Beratungsfelder Strategieberatung, Organisations- und Prozessberatung, IT-Beratung sowie Human-Resources-Beratung. Ergänzend werden in knapper Form die zentralen Kennzahlen zu unternehmensberatungsnahen Dienstleistungen erhoben, z.B. für die Segmente Outsourcing, Softwareentwicklung oder zur Personalberatung (Suche, Auswahl und Gewinnung von Fach- und Führungskräften).

Die deutsche Consultingbranche bewegt sich weiter in der Erfolgsspur. Im Jahr 2017 legte der Branchengesamtumsatz der Strategie-, Organisations-, IT- sowie Human Resources-Berater um + 8,5 Prozent auf 31,5 Milliarden Euro (2016: 29,0 Mrd. Euro) zu. Damit erzielten die Unternehmensberater zum achten Mal in Folge ein Umsatzplus. Das durchschnittliche Branchenwachstum im Zeitraum 2010 bis 2017 beträgt dabei 7,5 Prozent. Die deutsche Wirtschaft, aber auch der Öffentliche Sektor, reagieren mit dieser vermehrten Nachfrage nach Unterstützung durch externe Spezialisten auf die vielfältigen Veränderungsanforderungen auf Wirtschafts- und Verwaltungsebene, die in hohem Maße von der laufenden digitalen Transformation bestimmt wird.

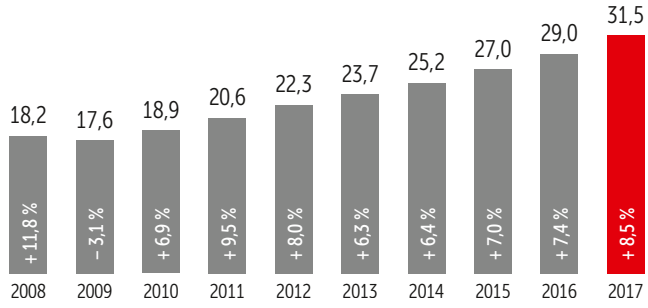
GRAFIK 1: WICHTIGE MARKTKENNZAHLEN 2017 IM ÜBERBLICK



2017 war ein gutes Geschäftsjahr für den Großteil der Branchen in Deutschland, die bis auf Banken und Versicherungen sowie die Landwirtschaft kräftige Zuwächse verzeichnen konnten. Das Statistische Bundesamt meldete einen Anstieg des Bruttoinlandsproduktes (BIP) im letzten Jahr um 2,2 Prozent (2016: + 1,9 %), das stärkste Plus seit 2011. In der Digitalwirtschaft fiel das Wachstum mit 3,9 Prozent am kräftigsten aus. In Teilen der Wirtschaft waren die Produktionskapazitäten 2017 überdurchschnittlich ausgelastet. Viele Unternehmen haben auf die positiven Rahmenbedingungen mit zusätzlichen Investitionen reagiert. Parallel zeigten sich die Verbraucher ausgabefreudig, die privaten Konsumausgaben lagen mit 2,0 Prozent doppelt so hoch wie beispielsweise im Jahr 2014.

Die Consultingfirmen konnten sowohl von der gestiegenen Investitionsbereitschaft in Zukunftsthemen profitieren, als auch von den weiteren Anstrengungen der Klientenunternehmen bei der Optimierung der Produktivität. Die Spanne beim Wachstum in den unterschiedlichen Größensegmenten der Unternehmensberatungen bewegt sich zwischen 7,0 Prozent und 9,0 Prozent. Wie bereits im Vorjahr verzeichneten

GRAFIK 2: ENTWICKLUNG DES BRANCHENUMSATZES VON 2008 BIS 2017 (IN MRD. €)



auch die umsatzstarken Consultingfirmen (mehr als 50 Mio. Euro Umsatz) ein erfreuliches Geschäftsjahr 2017. Das durchschnittliche Umsatzplus lag bei 8,5 Prozent (2016: 7,0 %). Die Projektaufgaben mit digitalem Bezug bei den Klienten haben sicherlich zum guten Ergebnis beigetragen. Um die gesamte Palette von digital ausgerichteten Beratungsleistungen anbieten zu können, haben die Umsatz-Schwergewichte der Consultingwirtschaft sowohl spezialisierte Startups als auch große Digitalagenturen gekauft. Die mittleren und kleineren

TABELLE 1: MARKTKENNZAHLEN 2017 NACH GRÖSSENKLASSEN

	ab € 50 Mio. Jahresumsatz	€ 15 Mio. bis € 50 Mio.	€ 5 Mio. bis € 15 Mio.	€ 2,5 Mio. bis € 5 Mio.	€ 1 Mio. bis € 2,5 Mio.	€ 500.000 bis € 1 Mio.	€ 250.000 bis € 500.000	unter € 250.000	Gesamtmarkt	Veränderung
Umsatz in Mrd. €	13,2	3,5	1,9	2,6	3,6	2,5	2,1	2,0	31,5	8,5 %
Marktanteil in %	42,1 %	11,0 %	6,1 %	8,3 %	11,5 %	8,0 %	6,6 %	6,5 %		
Gesamtwachstum Marktsegment	8,7 %	8,6 %	8,8 %	8,7 %	9,0 %	9,2 %	7,6 %	7,0 %		
Durchschnittliches Unternehmenswachstum	8,5 %	9,0 %	8,5 %	8,5 %	9,0 %	9,0 %	8,0 %	7,0 %		
Anzahl Beratungsunternehmen	200	300	350	700	1.900	2.100	3.200	10.500	19.250	
Anzahl Gesamtmitarbeiter	44.150	11.600	7.300	11.900	19.600	14.500	14.200	19.400	142.650	
Anzahl Berater	37.000	10.500	6.100	9.700	15.500	11.700	11.000	16.000	117.500	2,3 %
davon Juniorberater	4.400	3.600	1.850	3.550	4.350	2.600	2.200	2.800	25.350	1,7 %
Anzahl Analysts/ Backoffice	7.150	1.100	1.200	2.200	4.100	2.800	3.200	3.400	25.150	0,5 %

TABELLE 2: UMSATZVERÄNDERUNG NACH GRÖSSENKLASSEN, 2017

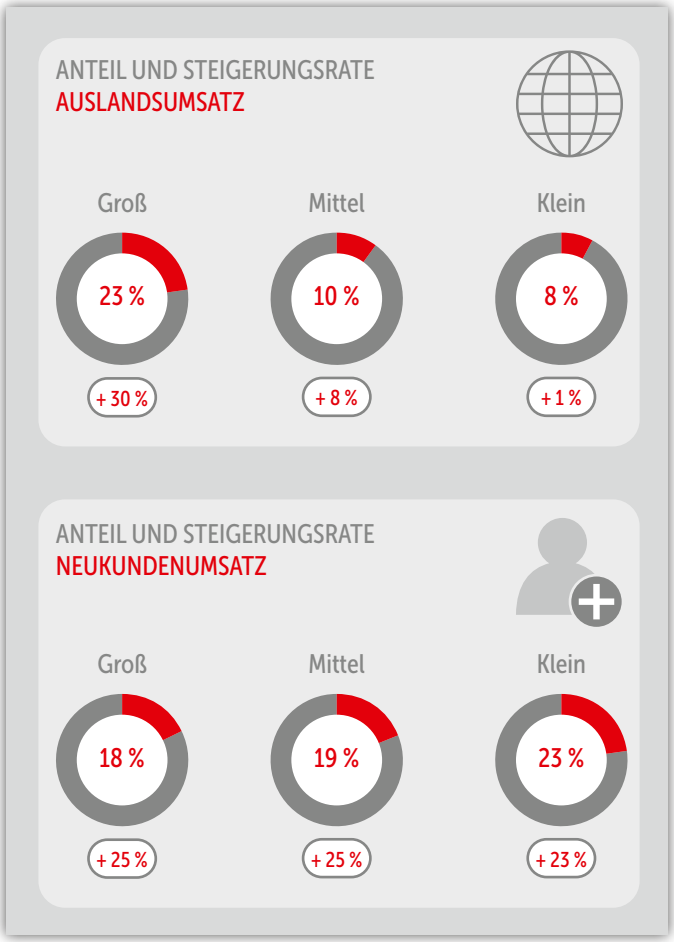
	ab € 50 Mio. Jahresumsatz	€ 15 Mio. bis € 50 Mio.	€ 5 Mio. bis € 15 Mio.	€ 2,5 Mio. bis € 5 Mio.	€ 1 Mio. bis € 2,5 Mio.	€ 500.000 bis € 1 Mio.	€ 250.000 bis € 500.000	Unter € 250.000
Zunahme über 20 %	10 %	12 %	14 %	24 %	24 %	20 %	13 %	21 %
Zunahme zwischen 10 % und 20 %	40 %	40 %	29 %	29 %	31 %	34 %	28 %	18 %
Zunahme zwischen 0 % und 10 %	25 %	26 %	27 %	32 %	29 %	31 %	28 %	32 %
Keine Umsatzveränderung	20 %	14 %	21 %	9 %	7 %	11 %	20 %	21 %
Rückgang zwischen 0 % und 10 %	2 %	4 %	3 %	4 %	4 %	1 %	1 %	2 %
Rückgang zwischen 10 % und 20 %	2 %	3 %	4 %	1 %	4 %	2 %	7 %	4 %
Rückgang zwischen über 20 %	1 %	1 %	2 %	1 %	1 %	1 %	3 %	2 %

Unternehmensberatungen gehen hierfür eher Kooperationen mit entsprechenden Anbietern ein.

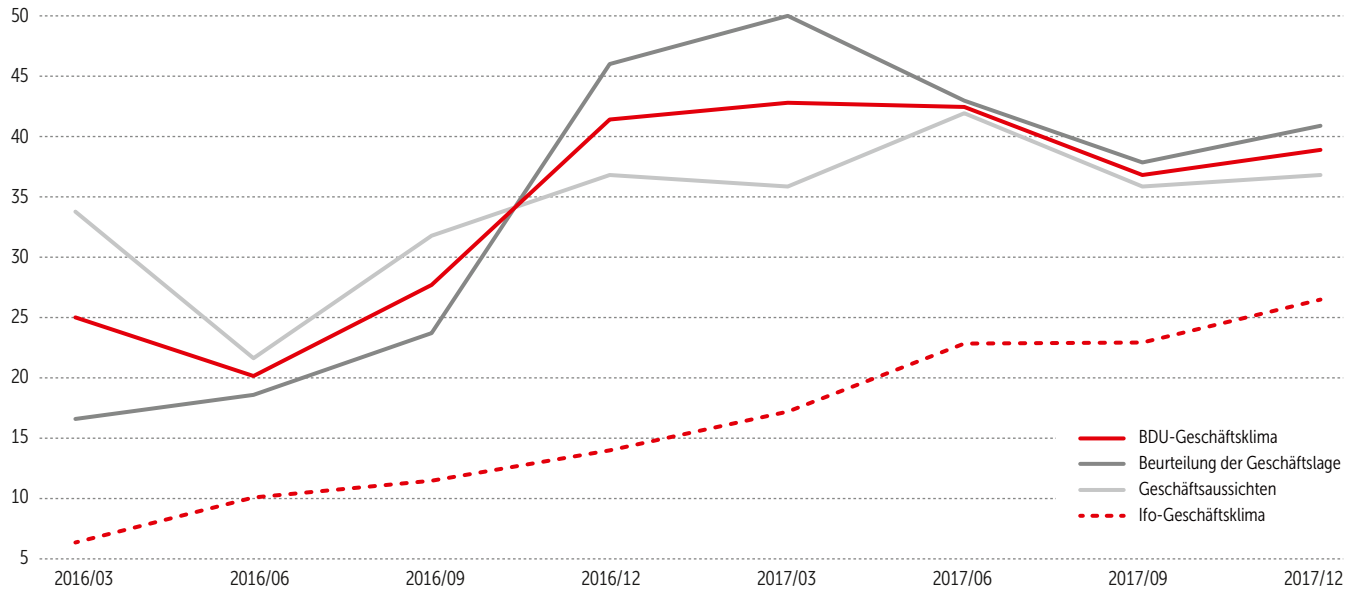
Die Hälfte der Unternehmensberatungen mit mehr als 50 Millionen Euro Umsatz konnte ihren Umsatz im Jahr 2017 um mehr als 10 Prozent erhöhen. Jeder fünfte Marktteilnehmer in diesem Größensegment schloss das Geschäftsjahr ohne Umsatzveränderung ab. In der Umsatzklasse 15 Millionen bis 50 Millionen liegen die Vergleichswerte fast auf identischem Niveau. Die beste Geschäftsentwicklung weisen die Unternehmensberatungen in den Größenklassen „500.000 bis 1 Million Euro" sowie „1 Million bis 2,5 Millionen Euro" mit einem jeweiligen durchschnittlichen Wachstum von 9,0 Prozent auf. Hier meldeten 84 beziehungsweise 85 Prozent der Marktteilnehmer einen gestiegenen Umsatz für das Jahr 2017. Auch der Anteil mit einem Umsatzplus von mehr als 10 Prozent fällt in diesen Umsatzklassen am höchsten von allen in der Studie erfassten Größensegmenten aus.

Der Anteil des im Ausland erzielten Umsatzes liegt bei den großen Marktteilnehmern mit 23 Prozent deutlich höher als in den anderen Marktsegmenten. Die Steigerungsrate von 30 Prozent von 2016 zu 2017 lässt weiterhin darauf schließen, dass aktuell besonders die deutschen Consulting-Schwergewichte vermehrt für Auslandsberatungsprojekte beauftragt werden. Deren vermutete hohe Digitalkompetenz wird dabei eine tragende Rolle spielen. Aber auch die Unternehmensberatungen in der mittleren Größenklasse erzielen immerhin

GRAFIK 3: ANTEIL AUSLANDS- BZW. NEUKUNDENUMSATZ, 2017



GRAFIK 4: BDU-GESCHÄFTSKLIMA, SALDENWERTE



BDU-Geschäftsklima in der Unternehmensberatung (Salden)	2016/03	2016/06	2016/09	2016/12	2017/03	2017/06	2017/09	2017/12
BDU-Geschäftsklima in der Unternehmensberatung	25,3	20,5	28,0	41,5	42,9	42,5	37,0	39,0
Ifo-Geschäftsklima in der deutschen Wirtschaft	6,9	10,6	12,0	14,4	17,6	23,2	23,3	26,8
Saldo Geschäftslage	17	19	24	46	50	43	38	41
Saldo Geschäftsaussichten	34	22	32	37	36	42	36	37

zehn Prozent ihres Gesamtumsatzes durch Beratungsleistungen im Ausland.

18 Prozent des Gesamtumsatzes stammte bei den umsatzstarken Unternehmensberatungen im Jahr 2017 aus dem Neukundengeschäft. Bei den kleineren Marktteilnehmern entfiel knapp ein Viertel des Jahresergebnisses auf Beratungsprojekte mit neugewonnenen Klienten. In allen Größenklassen liegt die prozentuale Steigerung des Neukundengeschäftes im Vergleich 2016/2017 bei rund 25 Prozent. Die derzeitigen Veränderungsanforderungen an Unternehmen aus der Privatwirtschaft und aus dem Öffentlichen Sektor führen möglicherweise dazu, dass auch Unternehmen zunehmend Unterstützung durch externe Spezialisten suchen, die bislang eher zurückhaltend in der Beauftragung waren.

Die gefüllten Auftragsbücher der Industrie und die gute Stimmung in der gesamten Wirtschaft des Jahres 2017 haben auch die Ergebnisse der vierteljährlichen der BDU-Geschäftsklima-Befragung geprägt, die der Branchenverband angelehnt an den IfO-Geschäftsklima-Index im Gesamtmarkt durchführt.

Besonders vom Jahresbeginn bis Mitte des Jahres 2017 präsentierte sich das vom BDU erhobene Geschäftsklima auf absolutem Top-Niveau. Im Sommer fielen die Werte ein wenig ab, um im vierten und letzten Quartal 2017 aber wieder nach oben zu tendieren. Insgesamt zeigten sich Geschäftslage und Geschäftserwartung im Jahresverlauf nochmals verbessert im Vergleich des Vorjahres. Wobei das Geschäftsklima 2016 durch die Consultingfirmen bereits außerordentlich positiv bewertet worden war.

MITARBEITERSTRUKTUR

TABELLE 3: ANTEIL WEIBLICHER MITARBEITER IN CONSULTINGUNTERNEHMEN, 2017

Anteil weibliche Mitarbeiter	Unternehmensleitung / Seniorberater	Juniorberater / Analyst	Back-Office
Gesamtmarkt	36 % (37 %)	42 % (41 %)	63 % (62 %)
Große Beratungsgesellschaften (über € 10 Mio)	36 % (37 %)	34 % (35 %)	57 % (55 %)
Mittelgroße Beratungsgesellschaften	39 % (38 %)	47 % (44 %)	62 % (60 %)
Kleinere Beratungsgesellschaften (unter € 1 Mio.)	34 % (35 %)	44 % (44 %)	70 % (71 %)

70 Prozent der großen, umsatzstarken Unternehmensberatungen haben im Jahr 2017 auf der Hierarchieebene „Berater" zusätzliche Mitarbeiter eingestellt. Auf der Juniorberaterebene lag die Quote bei 56 Prozent. Auch die mittelgroßen Consultingfirmen verstärkten angesichts der positiven Branchensituation und -aussicht ihre Recruiting-Anstrengungen.

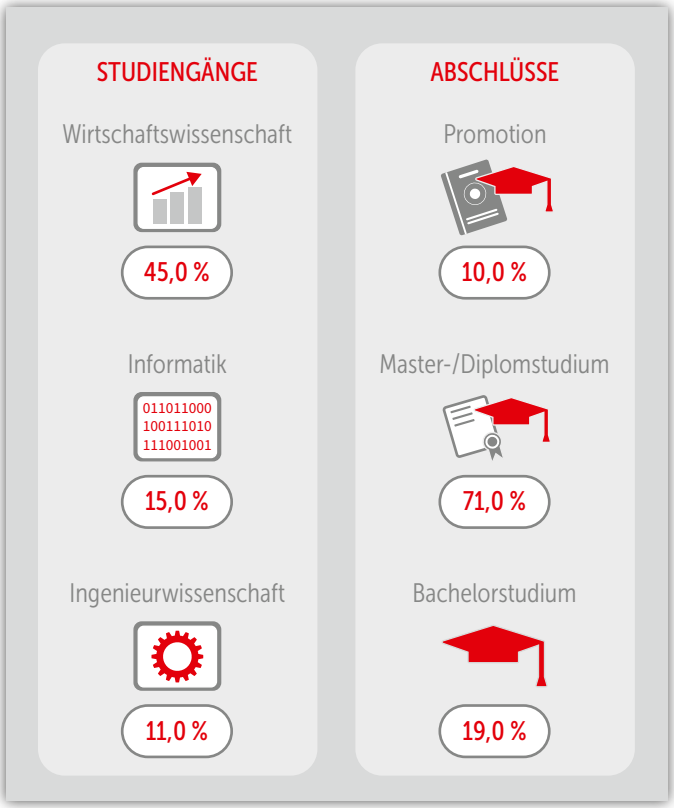
Der Anteil der weiblichen Mitarbeiter in den Consultingfirmen hat sich im Jahresvergleich 2016/2017 nur unwesentlich verändert. Die Studienergebnisse lassen aber erkennen, dass es besonders den mittelgroßen Unternehmensberatungen besser gelingt, Frauen durchgängig gute Karrieremöglichkeiten zu bieten.

TABELLE 4: VERTEILUNG DER CONSULTANTS NACH STUDIENGÄNGEN UND -ABSCHLÜSSEN, 2017

Studiengänge	Berater	Juniorberater
Wirtschaftswissenschaft	45 %	46 %
Informatik	15 %	18 %
Ingenieurwissenschaft	11 %	14 %
Naturwissenschaft	7 %	9 %
Rechtswissenschaft	4 %	1 %
Mathematik	3 %	4 %
Sozialwissenschaft	3 %	1 %
Geisteswissenschaft	2 %	2 %
Sonstige Studienabschlüsse	8 %	4 %
Keinen Studienabschluss	2 %	1 %
Abschlüsse		
Promotion	10 %	1 %
Master- oder Diplomstudium	71 %	70 %
Bachelorstudium	19 %	29 %

Mit 71 Prozent verfügt der weitüberwiegende Teil auf der Hierarchieebene „Berater" einen Magister- oder Diplomabschluss. Jeder zehnte kann einen Promotionstitel vorzeigen. Knapp die Hälfte hat auf Beraterebene ein wirtschaftswissenschaftliches Studium abgeschlossen. 15 Prozent bringen einen Hochschulabschluss in Informatik und 11 Prozent der Ingenieurwissenschaften mit.

GRAFIK 5: WICHTIGSTE STUDIENGÄNGE UND -ABSCHLÜSSE VON CONSULTANTS, 2017



BERATUNGSFELDER

24,4 Prozent des gesamten Marktumsatzes bzw. 7,68 Milliarden Euro entfallen im Jahr 2017 auf das Beratungsfeld Strategieberatung. Das Beratungsfeld Organisations- und Prozessberatung kommt auf einen Anteil von 44,1 Prozent, dies entspricht einem Umsatzvolumen von 13,89 Milliarden Euro. Das Beratungsfeld IT-Beratung besitzt einen prozentualen Anteil von 21,6 Prozent am Gesamtmarkt, dies entspricht einem Umsatzvolumen von 6,80 Milliarden Euro. Der Anteil des Segments Human Resources Beratung liegt bei 9,9 Prozent. Die Klienten der Consultingfirmen gaben damit 2017 insgesamt 3,12 Milliarden Euro für Human-Resources-Beratungsprojekte aus.

Neben den wachstumsstärksten Beratungsfeldern fiel die Nachfrage im Beratungsfeld CRM & Vertrieb mit + 10,0 Prozent (2016: + 7,0 %) deutlich stärker aus als im Vorjahr.

GRAFIK 6: WACHSTUMSSTÄRKSTE BERATUNGSFELDER, 2017

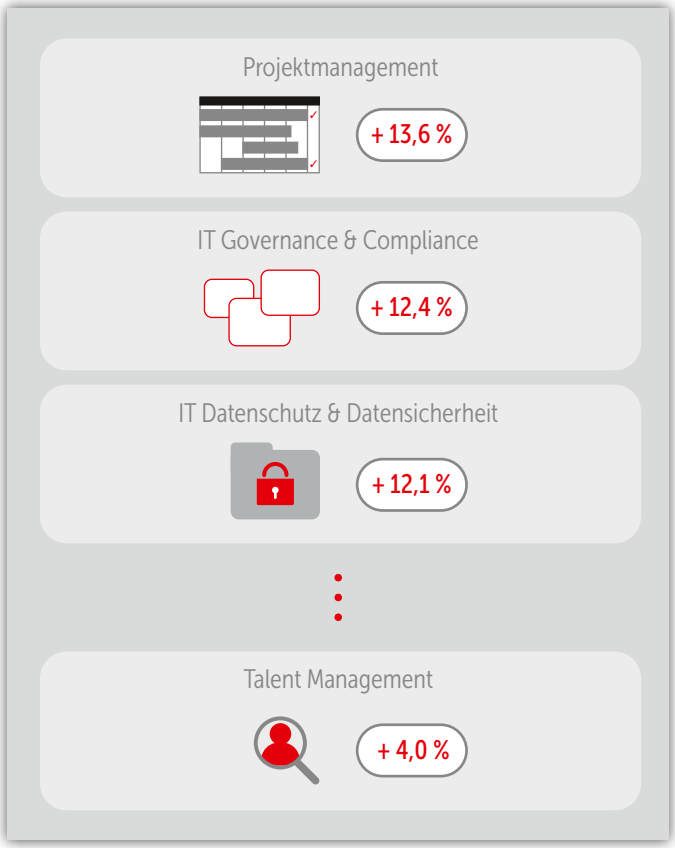
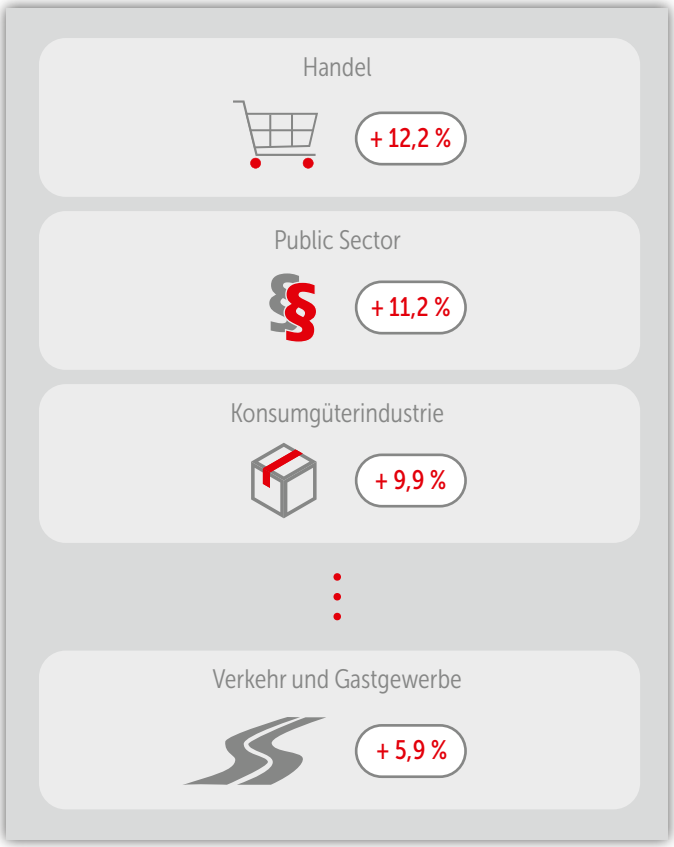


TABELLE 5: AUFTEILUNG UND UMSATZWACHSTUM AUSGEWÄHLTER BERATUNGSFELDER, 2017

	Marktanteil 2017	Wachstum 2017
Strategieberatung	**24,4 %**	**6,7 %**
Nachfolgeberatung	1,1 %	9,4 %
Corporate Finance	2,2 %	9,2 %
Sonstige Strategieberatung	0,7 %	6,7 %
Corporate Strategy	8,8 %	6,6 %
Marketing- & Vertriebsstrategie	3,8 %	6,4 %
Business Development & Innovation	5,3 %	6,2 %
Corporate (Social) Responsibility (nachhaltiges Wirtschaften)	1,2 %	5,8 %
Sanierungsberatung	1,4 %	5,2 %
Organisations- und Prozessberatung	**44,1 %**	**9,9 %**
Projektmanagement	13,4 %	13,6 %
Finanz - und Prozess Controlling	2,8 %	11,6 %
CRM und Vertrieb	1,5 %	10,0 %
Reorganisation und Post Merger Integration	2,2 %	9,6 %
Sonstige Organisations- und Prozessberatung	4,8 %	9,0 %
Changemanagement	3,1 %	7,9 %
Prozessoptimierung und Performance Management	11,0 %	7,6 %
Beschaffung und Supply Chain Management	5,2 %	6,8 %
Human Resources Beratung	**9,9 %**	**6,5 %**
Employer Branding	1,4 %	9,3 %
Management Diagnostik und - Development	3,3 %	7,5 %
Sonstige HR-Beratung	0,6 %	6,2 %
HR-Strategie	2,1 %	6,1 %
Vergütungsberatung	0,4 %	4,6 %
Talent Management	2,0 %	4,0 %
IT-Beratung	**21,6 %**	**8,7 %**
IT Governance & Compliance	2,0 %	12,4 %
IT Datenschutz & Datensicherheit	1,2 %	12,1 %
Sonstige IT-Beratung	7,8 %	8,6 %
IT Anwendungen & Infrastruktur	10,6 %	7,7 %

KLIENTENBRANCHEN

GRAFIK 7: WACHSTUMSSTÄRKSTE KLIENTENBRANCHEN, 2017



Der Handel mit + 12,2 % und die Konsumgüterindustrie mit + 9,9 % gehörten im Jahr 2017 wie bereits im Vorjahr zu den Klienten-Zielgruppen mit dem stärksten Nachfragewachstum. Beide Branchen befinden sich mitten in weitreichenden Transformationsprozessen durch die voranschreitende Digitalisierung. Wer als Unternehmen überleben will, muss sich konsequent an den Kundenbedürfnissen orientieren, seine eigene Marke stärken sowie strategische Kooperationspartnerschaften abschließen und deren Zusammenarbeit organisieren. Der Einsatz von Robotertechnologie – Stichwort Automatisierung von Prozessen – verändert Logistik und Lagerhaltung gravierend. Besonders der Aufgabe, schnelle, hochverlässliche und zugleich intelligente Logistikketten zu installieren, fällt eine tragende Rolle zu.

Auch im Öffentlichen Sektor sind vielfältige Projekte aufgesetzt worden, um die Modernisierung der Verwaltung in Bund, Ländern und Kommunen voranzutreiben. So sieht zum Beispiel das E-Government-Gesetz vor, dass bis zum Jahr 2020 Leistungen der Verwaltung überall und rund um die Uhr beantragt, überprüft oder direkt herunterladen werden können. Die Rahmenbedingungen haben in dieser Klientenbranche im Jahr 2017 zu einer gestiegenen Nachfrage nach Beratungsleistungen (+ 11,2 %) geführt. Insgesamt reicht das Aufgabenspektrum von der Prozessoptimierung über die strategische Ausrichtung bis zur Mitarbeiter-Weiterentwicklung.

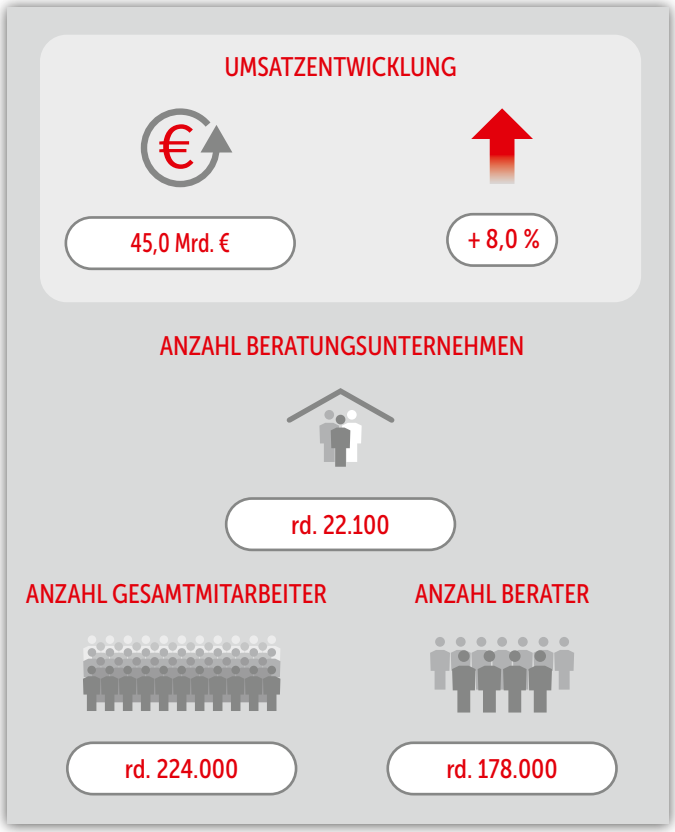
Im Maschinen- und Anlagenbau (+ 9,2 %) sorgt die Digitalisierung der Produktion beispielsweise für transparente Daten in Echtzeit sowie optimierte Durchlauf- und Montage- und Wartungszeiten. Weiterhin können die Arbeits- und Produktqualität und Liefertreue verbessert werden. Die hieraus resultierende höhere strategische, organisatorische und technologische Komplexität muss gesteuert werden.

TABELLE 6: AUFTEILUNG UND UMSATZWACHSTUM AUSGEWÄHLTER KLIENTENBRANCHEN, 2017

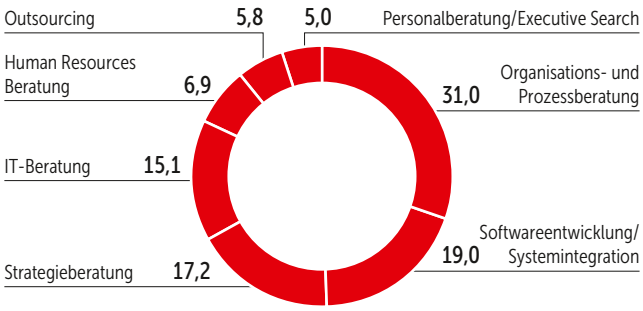
	Marktanteil 2017	Wachstum 2017
Verarbeitendes Gewerbe	**34,0 %**	**8,6 %**
Konsumgüterindustrie	5,4 %	9,9 %
Maschinenbau	6,4 %	9,2 %
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	3,2 %	8,6 %
Fahrzeugbau	13,3 %	7,7 %
Chemie/Pharma	5,7 %	7,0 %
Finanzdienstleister	**24,0 %**	**7,6 %**
Kreditinstitute	12,2 %	7,9 %
Versicherungen	11,8 %	7,2 %
Handel	**4,5 %**	**12,2 %**
Public Sector	**9,3 %**	**11,2 %**
Healthcare	**3,4 %**	**9,0 %**
Professional Services	**4,3 %**	**8,9 %**
TIMES	**7,6 %**	**8,5 %**
Energie- und Wasserversorgung	**7,6 %**	**7,0 %**
Verkehr und Gastgewerbe	**5,0 %**	**5,9 %**
Sonstige oben nicht aufgeführte Branchen	**0,3 %**	**8,5 %**

ERWEITERTER UNTERNEHMENSBERATUNGSMARKT 2017

GRAFIK 8: ERWEITERTER UNTERNEHMENSBERATUNGSMARKT 2017 IM ÜBERBLICK



GRAFIK 9: AUFTEILUNG DES GESAMTMARKTUMSATZES 2017 **INKLUSIVE** BERATUNGSNAHER DIENSTLEISTUNGEN UND PERSONALBERATUNG (IN %)



Die lange Zeit im Consulting geltenden trennscharfen Unterscheidungen hinsichtlich der einzelnen Beratungsfelder sind in den vergangenen Jahren zunehmend aufgelöst worden. Durch die Befragung für die Marktstudie werden daher ebenfalls Daten zu den beratungsnahen Dienstleistungen erfasst, die Unternehmensberatungen ihren Klienten ergänzend besonders in den Schnittstellen zwischen Managementberatung, Prozessberatung und Technologieberatung anbieten. Dazu zählen vor allem die Segmente Softwareentwicklung/Systemintegration und Outsourcing.

Darüber hinaus fließen in die Gesamtschau auch Umsatzvolumina mit ein, die von Personalberatern bei der Suche und Auswahl von Fach- und Führungskräften erbracht werden. Der Markt Personalberatung wird in einer jährlichen BDU-Studie nochmals detaillierter analysiert.

Der Umsatz im erweiterten Unternehmensberatungsmarkt lag im Jahr 2017 bei 45,0 Milliarden Euro (2016: 41,5 Milliarden Euro). Betrachtet man den erweiterten Unternehmensberatungsmarkt, so beträgt die Anzahl der Beschäftigten rund 224.000 Frauen und Männer. Circa 178.000 hiervon sind als Consultants tätig.

TABELLE 7: DIE WICHTIGSTEN KENNZAHLEN ZUM ERWEITERTEN BERATUNGSMARKT, 2017

	Gesamtmarkt ohne Personalberatung, Softwareentwicklung/Systemintegration und Outsourcing	Gesamtmarkt inklusive Personalberatung, Softwareentwicklung/Systemintegration und Outsourcing
Umsatz in Mrd. €	31,5	**45,0**
Marktwachstum	8,5 %	**8,0 %**
Anzahl Beratungsunternehmen	rd. 19.000	**rd. 22.100**
Anzahl Beschäftigte	rd. 143.000	**rd. 224.000**
Anzahl Berater	rd. 118.000	**rd. 178.000**

AUSBLICK 2018

Renommierte Forschungsinstitute sehen die deutsche Wirtschaft auch für das Jahr 2018 bestens gerüstet und viele Unternehmen am Rande der Vollauslastung. Dieser Optimismus spiegelt sich auch in den Konjunkturprognosen wieder, die durchgehend von einem Wachstum des Bruttoinlandsproduktes (BIP) über 2,0 Prozent ausgehen. Ein wichtiger Grund für die weitere Aufwärtsentwicklung ist die wirtschaftliche Erholung in Europa. Vor allem der Euro-Raum ist auf einen stabilen Wachstumspfad zurückgekehrt und stärkt damit die Entwicklung der exportorientierten deutschen Unternehmen.

Die Aussichten für die deutsche Consultingbranche bleiben vor diesem Hintergrund für 2018 ebenfalls sehr positiv. Aus den Studien-Einschätzungen der Marktteilnehmer ergibt sich rein rechnerisch ein prozentualer Anstieg des Gesamtumsatzes von 8,4 Prozent. In absoluten Zahlen entspricht dies 34,1 Milliarden Euro (Umsatz 2017: 31,5 Mrd. Euro). Der Anteil der Marktteilnehmer, die eine positive Wachstumsprognose für 2018 abgegeben haben, ist im Vergleich zum Vorjahr nochmals gestiegen und liegt bei 78 Prozent (Prognose 2017: 73 %). Die großen Consultingfirmen mit über 50 Millionen Euro Umsatz zeigen sich mit einem Anteil von 88 Prozent noch deutlich optimistischer als der Marktdurchschnitt. Die Unternehmensberatungen der Größenklassen zwischen 1 Million und 15 Millionen Euro Umsatz liegen bei der positiven Bewertung der Geschäftsaussichten für 2018 (81 % bis 89 %) alle jeweils kräftig über den Prognosewerten des vergangenen Jahres (72 % bis 83 %).

Die aktuelle Einstellungsbereitschaft in der Consultingbranche unterstreicht die herrschende Zuversicht für eine gute Geschäftsentwicklung. 82 bzw. 80 Prozent der größeren

GRAFIK 10: PROGNOSE-KENNZAHLEN ZUR MARKTENTWICKLUNG 2018

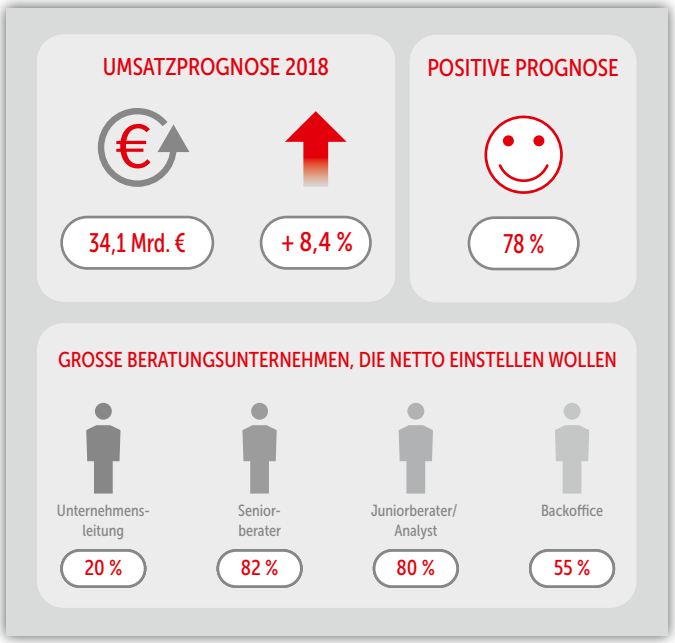


TABELLE 8: UMSATZPROGNOSE NACH GRÖSSENKLASSEN, 2018

	Durchschnittliches prognostiziertes Umsatzwachstum	Anteil Unternehmen mit positiver Wachstumsprognose	Anteil Unternehmen mit negativer Wachstumsprognose
Gesamtmarkt	8,4 %	78 %	7 %
über € 50 Mio.	7,2 %	88 %	2 %
€ 15 Mio. bis € 50 Mio.	7,9 %	80 %	10 %
€ 5 Mio. bis € 15 Mio.	9,8 %	81 %	8 %
€ 2,5 Mio. bis € 5 Mio.	10,5 %	88 %	7 %
€ 1 Mio. bis € 2,5 Mio	11,2 %	89 %	2 %
€ 500.000 bis € 1 Mio.	11,0 %	84 %	7 %
€ 250.000 bis € 500.000	6,8 %	70 %	9 %
unter € 250.000	6,5 %	68 %	6 %

TABELLE 9: GEPLANTE MITARBEITERVERÄNDERUNGEN, 2018

Anteil Unternehmen, die netto .... einstellen wollen	Unternehmensleitung	Seniorberater	Juniorberater/Analyst	Backoffice
Große Beratungsgesellschaften (über € 10 Mio)	20 % (22 %)	82 % (75 %)	80 % (73 %)	55 % (38 %)
Mittelgroße Beratungsgesellschaften	17 % (13 %)	61 % (68 %)	69 % (66 %)	25 % (24 %)
Kleinere Beratungsgesellschaften (unter € 1 Mio.)	3 % (5 %)	24 % (23 %)	30 % (23 %)	20 % (15 %)

Unternehmensberatungen planen für 2018 zusätzliche Seniorberater mit Berufserfahrung als auch Juniorberater/Analysten direkt von den Hochschulen einzustellen (2017: 75 bzw. 73 %). Auch bei den mittelgroßen Marktteilnehmern sind die Weichen weiter auf Mitarbeiterwachstum gestellt. Rund Zweidrittel planen die zusätzliche Einstellung von Senior- und Juniorberatern. Das sind ähnlich hohe Werte wie bei der Studienbefragung im vergangenen Jahr als in dieser Größenklasse ein Höchstwert für zusätzliche Personaleinstellungen erzielt wurde.

Aus den Branchen Professional Services (+ 9,7 %), Healthcare (+ 9,6 %) sowie Chemie/Pharma erwarten die Consultants für das Jahr 2018 die stärkste Nachfrage nach Beratungsleistungen. Wichtig ist aber auch das erwartete Nachfrageverhalten traditionell bedeutsamer Branchen für das Consultinggeschäft. Konsumgüterindustrie (+ 9,3 %), Maschinenbau (+ 9,0 %), Handel (+ 8,9 %), Kreditinstitute (+ 8,6 %) sowie Automotive (+ 8,5 %) liegen oberhalb des prognostizierten Branchenwachstums von + 8,4 Prozent.

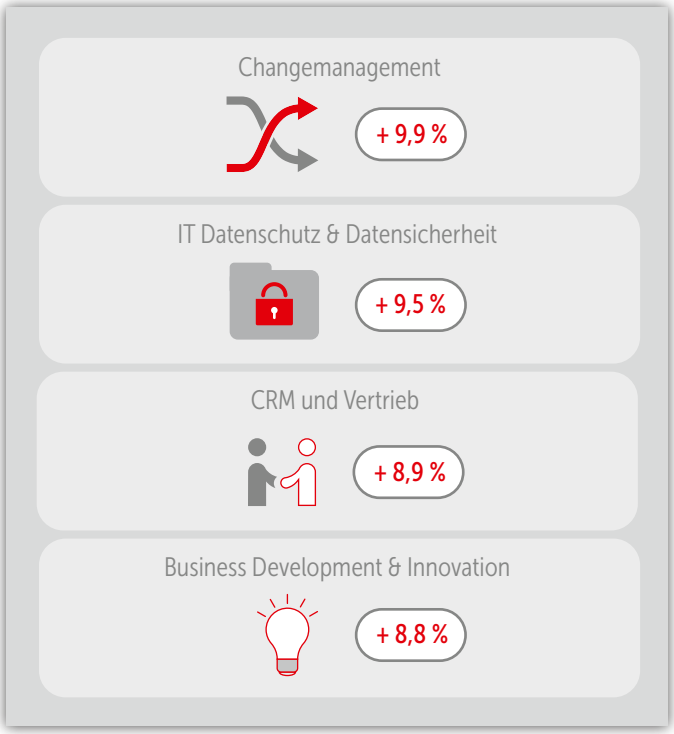
Und die Herausforderungen in der deutschen Wirtschaft bleiben vielfältig und die Gründe für den Einsatz von Consultants groß. In der Automobilbranche müssen beispielsweise

GRAFIK 11: PROGNOSE FÜR WACHSTUMSSTÄRKSTE KLIENTENBRANCHEN, 2018

TABELLE 10: WACHSTUMSPROGNOSE FÜR KLIENTENBRANCHEN, 2018

	Prognose 2018
Verarbeitendes Gewerbe	**8,9%**
Chemie/Pharma	9,4%
Konsumgüterindustrie	9,3%
Maschinenbau	9,0%
Sonstiges Verarbeitendes Gewerbe	8,9%
Fahrzeugbau	8,5%
Finanzdienstleister	**8,2%**
Kreditinstitute	8,6%
Versicherungen	7,8%
Professional Services	**9,7%**
Healthcare	**9,6%**
Handel	**8,9%**
TIMES	**8,1%**
Public Sector	**8,1%**
Energie- und Wasserversorgung	**7,6%**
Verkehr und Gastgewerbe	**7,1%**
Sonstige oben nicht aufgeführte Branchen	**8,0%**

GRAFIK 12: PROGNOSE FÜR WACHSTUMSSTARKE BERATUNGSFELDER, 2018 (AUSWAHL)



passende Lösungen gefunden werden angesichts neuer Technologien rund um alternative Antriebe, vermehrtem Einsatz von IT oder dem Hereindrängen von Plattformen in Businessmodelle. Hohe Anforderungen werden auch an die Banken gestellt. Sie müssen kosteneffizientere Prozesse gestalten, den Vertrieb optimieren, in konsumentenfreundliche Technologien investieren und neue digitale Produkte entwickeln.

Diesen Herausforderungen auf der Klientenseite folgend, erwarten die Unternehmensberater eine hohe Nachfrage ihrer Klienten für die Beratungsthemen Changemanagement (+ 9,9 %), Business Development & Innovation (+ 8,8 %) sowie Customer Relationship Management (CRM) und Vertrieb (+ 8,9 %). Aber auch für das Beratungsfeld IT-Datenschutz und -sicherheit wird für 2018 ein starkes Wachstumspotenzial von + 9,5 Prozent prognostiziert. Hintergrund dürfte sein, dass viele Unternehmen weiterhin besonderen Beratungsbedarf im Hinblick auf die neue Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) haben, deren Anforderungen ab 25. Mai 2018 berücksichtigt werden müssen.

TABELLE 11: WACHSTUMSPROGNOSE FÜR AUSGEWÄHLTE BERATUNGSFELDER, 2018 (GESAMTÜBERSICHT)

	Prognose 2018
Strategieberatung	**7,8 %**
Business Development & Innovation Grafik	8,8 %
Corporate Finance	7,9 %
Corporate Strategy	7,8 %
Nachfolgeberatung	7,4 %
Marketing- & Vertriebsstrategie	7,3 %
Sonstige Strategieberatung	7,2 %
Corporate (Social) Responsibility (nachhaltiges Wirtschaften)	6,8 %
Sanierungsberatung	6,2 %
Organisations- und Prozessberatung	**8,6 %**
Changemanagement	9,9 %
Prozessoptimierung und Performance Management	9,1 %
Beschaffung und Supply Chain Management	8,9 %
CRM und Vertrieb Grafik	8,9 %
Finanz - und Prozess Controlling	8,7 %
Reorganisation und Post Merger Integration	8,7 %
Sonstige Organisations- und Prozessberatung	8,5 %
Projektmanagement	7,7 %
Human Resources Beratung	**8,5 %**
Employer Branding	9,3 %
Talent Management	9,2 %
HR-Strategie	8,9 %
Sonstige HR-Beratung	8,5 %
Management Diagnostik und - Development	7,8 %
Vergütungsberatung	6,5 %
IT-Beratung	**8,8 %**
IT Datenschutz & Datensicherheit	9,5 %
IT Anwendungen & Infrastruktur	8,9 %
Sonstige IT-Beratung	8,8 %
IT Governance & Compliance	8,0 %

TRENDTHESEN

TOP-TRENDS IN DER UNTERNEHMENSBERATUNGSBRANCHE

These 1: Zukünftig wird die geschickte Kombination von betriebswirtschaftlicher und technischer Fertigkeit mit kreativen Fähigkeiten einen klaren Erfolgsfaktor für Consultants darstellen. **100 %**

These 2: Consulting Unternehmen werden ihr Know-how und ihr Projektgeschäft bei den Themen Datenanalyse und Big Data weiter deutlich ausbauen. **95 %**

These 3: Teams statt Hierarchien: Die Zusammenarbeit in Consultingunternehmen wird noch agiler. **93 %**

These 4: Beratungsprojekte mit Digitalisierungshintergrund werden ein wesentlicher Wachstumstreiber bleiben. **93 %**

These 5: Im Analysebereich werden neue Wettbewerber den Consultingfirmen in den kommenden Jahren spürbar Konkurrenz machen. **92 %**

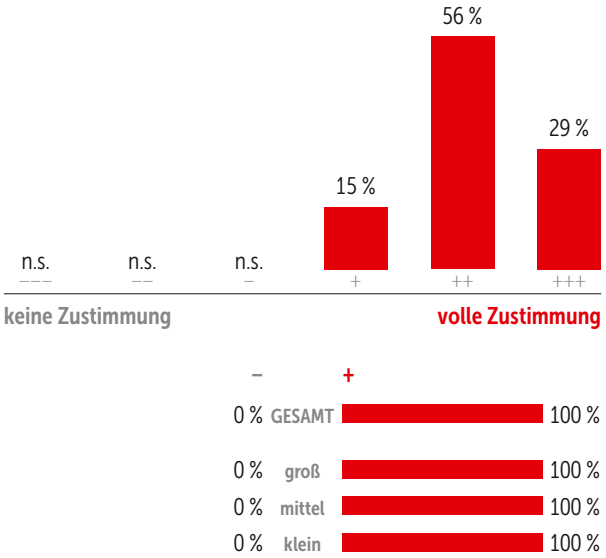
These 6: Beratung entlang der Customer Journey und Customer Experience wird in den nächsten Jahren eine weiter steigende Bedeutung haben. **92 %**

Auch die Consultingbranche wird merklich durch die zunehmende Digitalisierung gekennzeichnet. Damit steigt für die Unternehmensberatungen der Druck, das eigene Geschäftsmodell auf die Bedarfe der Klienten hin anzupassen. Dabei sehen sich die Marktteilnehmer für die Zukunft gut gerüstet.

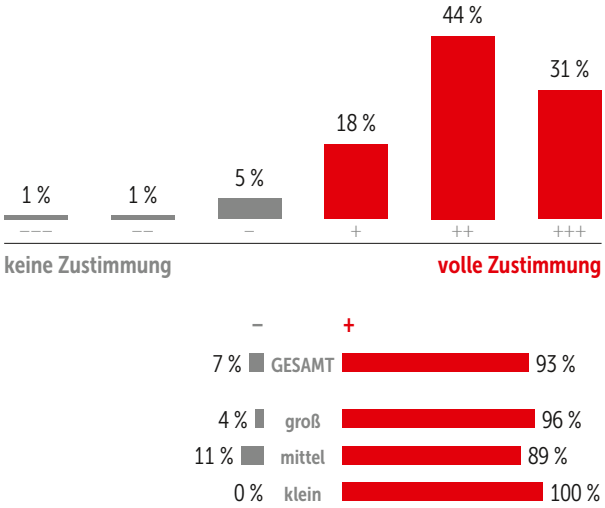
94 Prozent der Consultingfirmen gehen davon aus, dass der Bedarf an qualifizierten Beratungsleistungen angesichts der schnellen und komplexen Veränderungsprozesse bei den Klienten weiter steigen wird. Besonders die großen (Zustimmung: 100 %) und mittleren Unternehmensberatungen (Zustimmung: 97 %) sind hiervon besonders überzeugt. Die geschickte Kombination von betriebswirtschaftlichem und technischem Know-how gepaart mit kreativen Fähigkeiten wird dabei als Erfolgsfaktor Nr. 1 für die berufliche Tätigkeit bewertet (Zustimmung: 100 %). Diese Vielfältigkeit an Fertigkeiten in der Beratung spielt auch entlang der Customer Journey und Customer Experience bei den Klienten eine tragende Rolle, so dass die Studienteilnehmer bei diesen Beratungsthemen eine steigende Bedeutung prognostizieren (Zustimmung: 92 %). Um diese Leistungskombination qualifiziert anbieten zu können, kaufen große Unternehmensberatungen verstärkt Know-how – z.B. Digital- und Werbeagenturen – hinzu, während mittlere vermehrt Kooperationen abschließen.

Für die Consultants steht außer Frage, dass Beratungsprojekte mit Digitalisierungshintergrund ein wesentlicher Wachstumstreiber für die Branche bleiben werden (Zustimmung: 93 %). Projekte mit den Klienten, in denen die Themen Big Data und Datenanalyse im Mittelpunkt stehen, sollen daher zum Beispiel deutlich weiter ausgebaut werden. (Zustimmung: 95 %). Aber: In diesem Handlungsfeld der Klienten erwarten die Unternehmensberater in den kommenden Jahren spürbare Konkurrenz durch bereits bestehende oder neue Wettbewerber, z.B. Online-Plattformen (Zustimmung: 92 %).

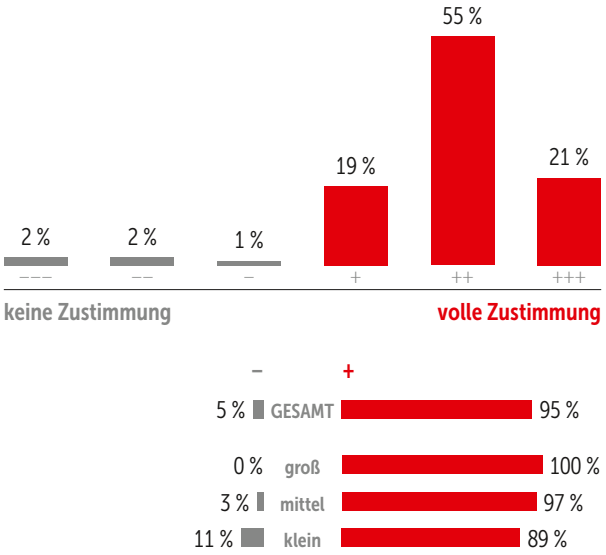
TRENDTHESE 1: ZUKÜNFTIG WIRD DIE GESCHICKTE KOMBINATION VON BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHER UND TECHNISCHER FERTIGKEIT MIT KREATIVEN FÄHIGKEITEN EINEN KLAREN ERFOLGSFAKTOR FÜR CONSULTANTS DARSTELLEN.



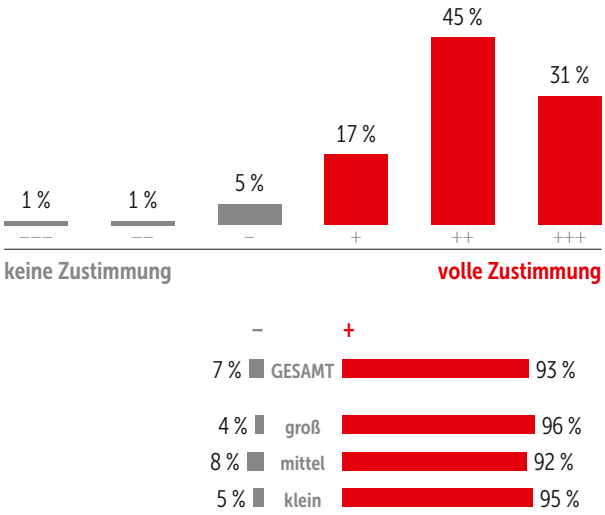
TRENDTHESE 3: TEAMS STATT HIERARCHIEN: DIE ZUSAMMENARBEIT IN CONSULTINGUNTERNEHMEN WIRD NOCH AGILER.



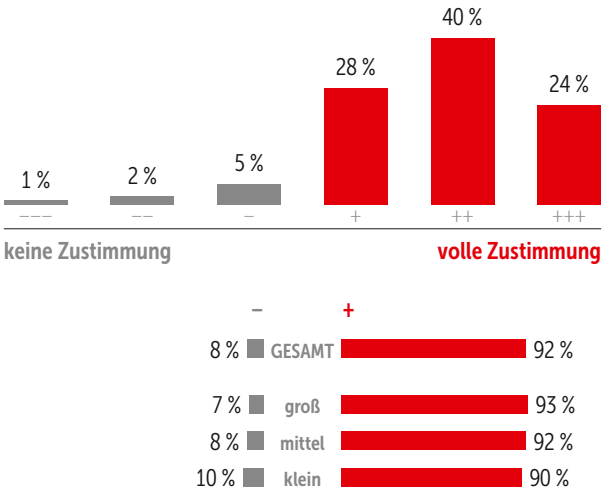
TRENDTHESE 2: UNTERNEHMENSBERATUNGEN WERDEN IHR KNOW-HOW UND IHR PROJEKTGESCHÄFT BEI DEN THEMEN DATENANALYSE UND BIG DATA WEITER DEUTLICH AUSBAUEN.



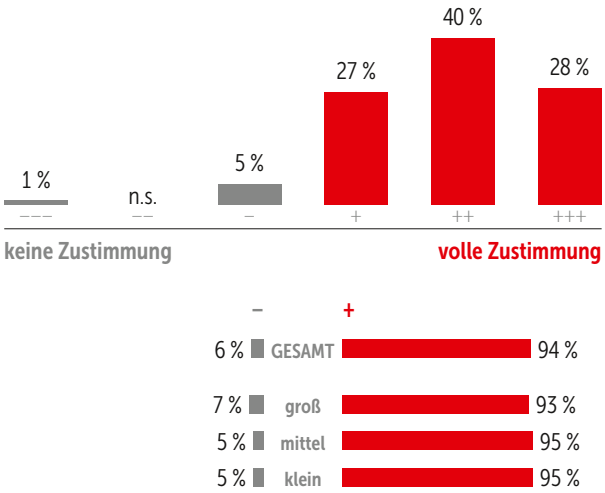
TRENDTHESE 4: BERATUNGSPROJEKTE MIT DIGITALISIERUNGS-HINTERGRUND WERDEN EIN WESENTLICHER WACHSTUMSTREIBER BLEIBEN.



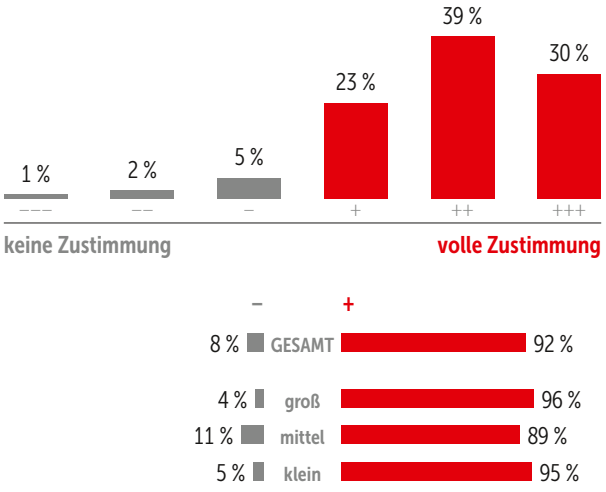
TRENDTHESE 5: IM ANALYSEBEREICH WERDEN NEUE WETTBEWERBER DEN CONSULTINGFIRMEN IN DEN KOMMENDEN JAHREN SPÜRBAR KONKURRENZ MACHEN.



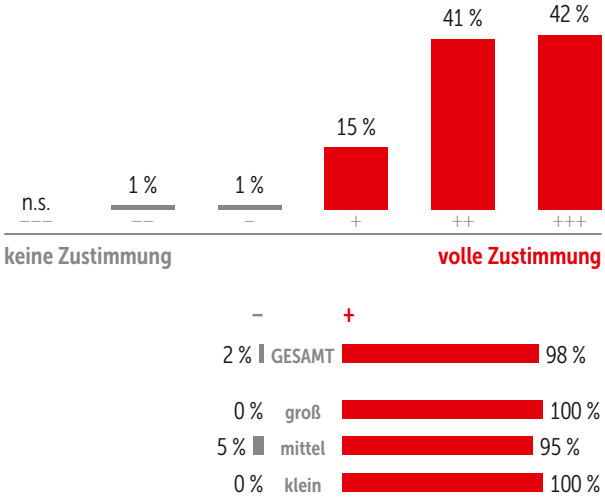
TRENDTHESE 7: DER BEDARF AN QUALIFIZIERTER UNTERNEHMENSBERATUNG WIRD VOR DEM HINTERGRUND DER WACHSENDEN HERAUSFORDERUNGEN, DIE MIT STEIGENDER GESCHWINDIGKEIT BEWÄLTIGT WERDEN MÜSSEN, AUCH IN DER ZUKUNFT ZUNEHMEN.



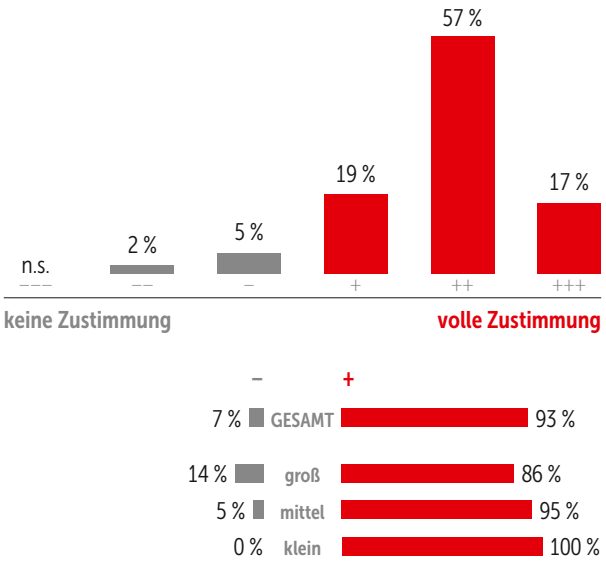
TRENDTHESE 6: BERATUNG ENTLANG DER CUSTOMER JOURNEY UND CUSTOMER EXPERIENCE WIRD IN DEN NÄCHSTEN JAHREN EINE WEITER STEIGENDE BEDEUTUNG HABEN.



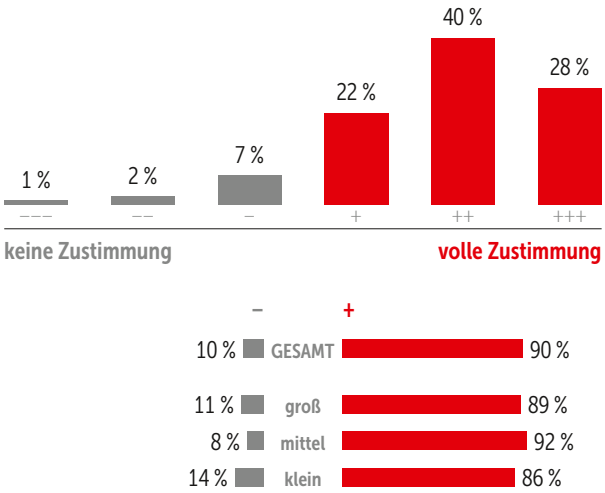
TRENDTHESE 8: SPEZIALISIERTE BERATUNGSBOUTIQUEN WERDEN AUCH ZUKÜNFTIG NOCH ATTRAKTIVE NISCHEN FINDEN.



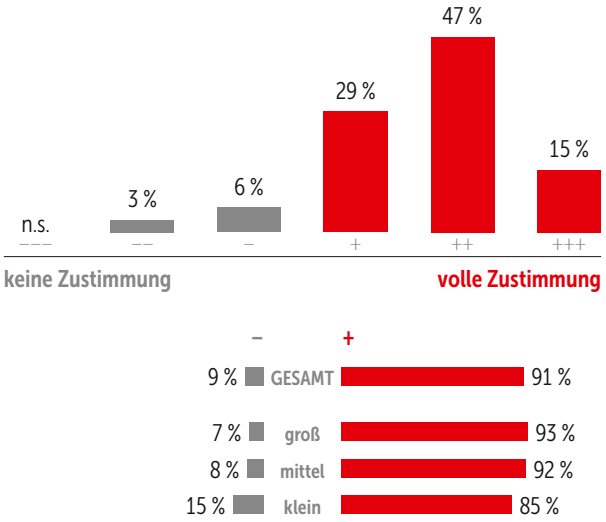
TRENDTHESE 9: DIE AUFGABE, ZUM RICHTIGEN MOMENT DIE RICHTIGEN KOMPETENZEN BEREITSTELLEN ZU KÖNNEN, WIRD FÜR UNTERNEHMENSBERATUNGEN IMMER ANSPRUCHSVOLLER.



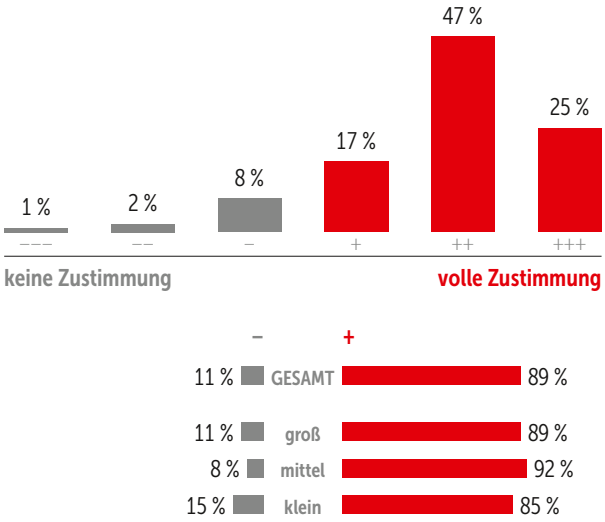
TRENDTHESE 11: DIE UNTERNEHMENSBERATUNGSBRANCHE STEHT VOR DER HERAUSFORDERUNG, SICH NEU DEFINIEREN ZU MÜSSEN: NEUE GESCHÄFTSMODELLE, NEUE WACHSTUMSFELDER SOWIE INNOVATIVE PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN SIND GEFORDERT.



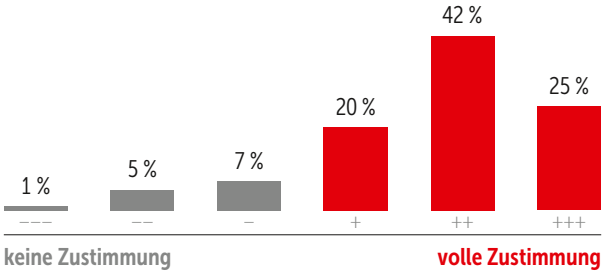
TRENDTHESE 10: AUFGRUND SICH SCHNELL VERÄNDERNDER TECHNOLOGIEN UND TOOLS ERHÖHT SICH DER SCHULUNGS-AUFWAND FÜR CONSULTANTS MERKLICH.

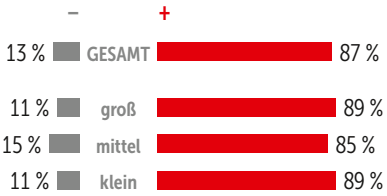


TRENDTHESE 12: DIE DIGITALISIERUNG WIRD DAS BERATUNGS-MODELL VERÄNDERN: STÄRKER AUCH IM NETZWERK AGIEREND, INNOVATIVE DIGITALISIERUNGSSPEZIALISTEN EINBINDEND.

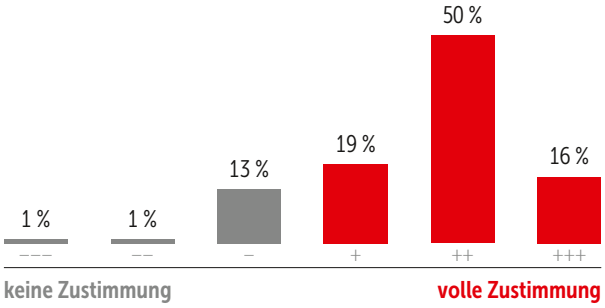


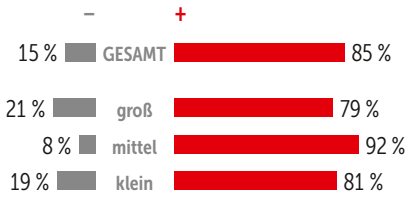
TRENDTHESE 13: SOWOHL DER MITTELSTAND ALS AUCH GROSSUNTERNEHMEN ARBEITEN AN DEM MEGATHEMA „VERÄNDERUNG DER UNTERNEHMENSKULTUR/LERNKULTUR“: DIES WIRD ZU EINEM TREIBERTHEMA IM CONSULTING.



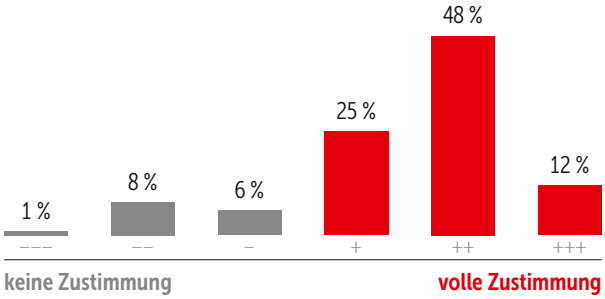


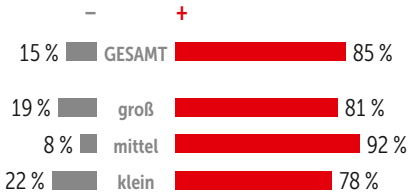
TRENDTHESE 14: DIE BERATUNGSPHASEN „LÖSUNGSKONZEPTION“ UND „UMSETZUNG“ WERDEN AUCH IN ZUKUNFT WENIGER STARK DIGITALISIERT WERDEN KÖNNEN WIE ZUM BEISPIEL ANALYSELEISTUNGEN.



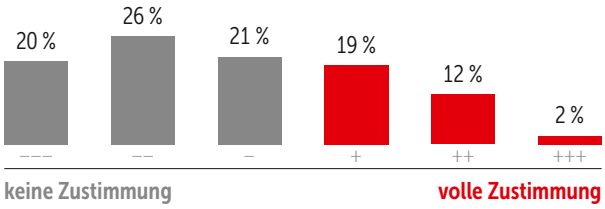


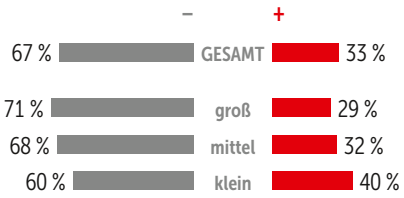
TRENDTHESE 15: MITTLERE UND KLEINERE CONSULTINGFIRMEN DENKEN ZUNEHMEND IN INTELLIGENTEN KOOPERATIONEN UND ARBEITEN MIT DIGITALEN SPEZIALAGENTUREN ENG ZUSAMMEN.





TRENDTHESE 16: DIE BEDEUTUNG VON ERFAHRUNGSWISSEN NIMMT BEI CONSULTANTS AB: IM DIGITALEN ZEITALTER MACHT DER BLICK NACH HINTEN AUFGRUND RADIKALER (DISRUPTIVER) VERÄNDERUNGEN UND EINER ENORMEN UNSTETIGKEIT DES UMFELDS KEINEN SINN MEHR.





ANHANG STUDIENLEGENDE

Tätigkeitsbereiche

- **Unternehmensberatung**
  (Management- und IT-Beratung)

  Managementberatung unterteilt sich in:

  - **Strategieberatung:** u.a. Strategische Unternehmensplanung (z.B. Internationalisierung, Lean Management, Sanierungsstrategien, Balanced Scorecard und Unternehmensphilosophie), Unternehmensgestaltung (z.B. Beteiligungen, M&A, Investition/Deinvestition), Unternehmensanalyse, Marketing, Unternehmer-Beratung
  - **Organisations-/Prozessberatung:** u.a. Technik (z.B. Entwicklung und Produktion, Fertigungstechnik, Fertigungssteuerung, Fabrik- und Anlagenplanung), Controlling, Qualitätsmanagementberatung, Logistik (z.B. Logistik-Planung und Disposition, Einkaufsorganisation, Warenfluss und Lagerplanung), Projektmanagement und Umweltmanagement)
  - **Human Resources Beratung:** u.a. Personalorganisation, Vergütungssysteme, Personalführung, Entwicklung von PE- Konzepten, Schulung & Training, Outplacementberatung oder Eignungsdiagnostik
  - **IT-Beratung:** Lösungen von der Entwicklung der System-Architektur bis zur Optimierung der IT-Prozesse sowie Konzeption und Aufbau der Systeme und Netzwerke (Infrastructure Services)

- **Personalberatung**
  - Unterstützung bei der Suche und Auswahl von Fach- und Führungskräften

- **Softwareentwicklung und Systemintegration**
  - Entwicklung individueller Applikationen, die Integration von Anwendungspaketen und das Management von Daten und Inhalten

- **Outsourcing / Managed Services unterteilen sich in:**
  - **Application Management:** Übernahme der kontinuierlichen Betreuung von Software-Anwendungen der Kunden auf langfristiger, vertraglich geregelter Basis
  - **Business Process Outsourcing:** Übernahme von kompletten Geschäftsprozessen der Kunden als Dienstleister
  - **IT-Outsourcing:** Management der Rechen- und Kommunikationsplattformen sowie Support der Endanwender, Netzwerk Management (LAN/WAN), Voice-Netzwerke, Asset Management und Desktop Management

Kundenbranchen
(nach Klassifikation der Wirtschaftszweige WZ 2008)

- **Konsumgüterindustrie (**Klassen 10 bis 18, 31): u.a. Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung, Textil- und Bekleidungsgewerbe, Papier-, Verlags- und Druckgewerbe, Herstellung von Möbeln, Schmuck und Spielwaren
- **Fahrzeugbau (**Klassen 29 und 30): u.a. Herstellung von Kfz und Fahrzeugteilen, Schiffbau, Luft- und Raumfahrzeugbau
- **Chemie/Pharma (**Klassen 20 und 21): u.a. Herstellung von chemischen Grundstoffen, Schädlingsbekämpfungsmitteln, Anstrichmitteln & Druckfarben, pharmazeutischen Erzeugnissen, Waschmitteln und Chemiefasern
- **Maschinenbau (**Klasse 28): u.a. Herstellung von Maschinen für die Erzeugung und Nutzung von mechanischer Energie, von land- und forstwirtschaftlichen Maschinen oder Werkzeugmaschinen
- **Finanzdienstleister (**Klassen 64 bis 66): u.a. Kreditgewerbe, Versicherungsgewerbe sowie mit dem Kredit- und Versicherungsgewerbe verbundene Tätigkeiten (z.B. Effektenbörsen oder Versicherungsmakler)
- **TIMES (**Klassen 61 bis 63): Telekommunikation, Informationstechnologie, Multimedia, Entertainment (Unterhaltungselektronik) und Sicherheitsdienste
- **Verkehr und Gastgewerbe (**Klassen 49 bis 53, 55, 56): u.a. Landverkehr, Schifffahrt, Luftfahrt, Hotellerie, Restaurants, Gaststätten und Kantinen
- **Energie- und Wasserversorgung (**Klassen 35 bis 39): u.a. Elektrizitätsversorgung, Gasversorgung, Wärmeversorgung und Wasserversorgung
- **Groß- und Einzelhandel (**Klassen 45 bis 47)
- **Healthcare (**Klasse 86): u.a. Krankenhäuser, Arztpraxen, Tierarztpraxen oder Altenwohnheime
- **Sonstige Dienstleistungen (**Klassen 77 bis 82): u.a. Abwasser- und Abfallbeseitigung, Interessenvertretungen sowie kirchliche und sonstige Vereinigungen, politische Parteien, Kultur, Sport, Unterhaltung, Wäschereien und chemische Reinigungen
- **Public Sector (**Klasse 84): u.a. öffentliche Verwaltungen, Verteidigung, Rechtspflege, öffentliche Sicherheit und Sozialversicherung
- **Professional Services (**Klassen 69 bis 75): u.a. Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung; Public-Relations- und Unternehmensberatung; Architektur- und Ingenieurbüros sowie Werbung und Marktforschung

DER BUNDESVERBAND DEUTSCHER UNTERNEHMENSBERATER BDU E.V.

Im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. sind aktuell rund 500 Unternehmen aus der Management-, Personal- sowie IT- Beratungsbranche organisiert. Mit diesen Mitgliedsunternehmen vertritt der Verband etwa 13.000 Berater in Deutschland. Damit zählt der BDU weltweit zu den drei führenden Wirtschafts- und Berufsverbänden der Consultingwirtschaft. Dabei fußt die Arbeit des Verbandes auf zwei Säulen: Einerseits vertritt er die rechtlichen, politischen und medialen Interessen der Gesamtbranche, zum anderen bietet er seinen Mitgliedern Services wie Benchmarks, Networking, fachliche Weiterbildung und einen Qualitätsnachweis gegenüber den Endkunden. Er versteht sich dabei als unabhängiger, neutraler Zusammenschluss von besonders qualifizierten Marktteilnehmern.

In regelmäßigen Marktstudien erarbeitet der BDU wichtige Zahlen und Fakten zur Entwicklung des allgemeinen Unternehmens- und Personalberatermarktes und wichtiger Beratungsfelder. Spezialstudien, zum Beispiel zu den Themen Vergütung, Honorare oder Key Performance Indicators bilden die Grundlage für den Vergleich der Marktteilnehmer untereinander. Mit Panelbefragungen werden Einschätzungen zu aktuellen Themen mit Relevanz in komprimierter Form erhoben und veröffentlicht.

Ein ganz zentrales Anliegen des Verbandes ist es, durch vielfältig angelegte Qualitätsinitiativen zur ständigen Verbesserung der wirtschaftsnahen Dienstleistung beizutragen. Grundsätze, Leitfäden oder Standards dienen sowohl Mitgliedsunternehmen, aber auch den übrigen Beratungen als Maßstab ihrer Tätigkeit. Beispiele hierfür sind insbesondere die BDU-Berufsgrundsätze für Unternehmens- und Personalberater. Es kommen die Grundsätze ordnungsgemäßer Planung (GoP), die Grundsätze ordnungsgemäßer und qualifizierter Personalberatung (GoPB) oder die Standards ordnungsgemäßer Nachfolgeberatung hinzu. Alle Ausarbeitungen bieten auch den Klienten oder Kandidaten eine verlässliche Orientierung.

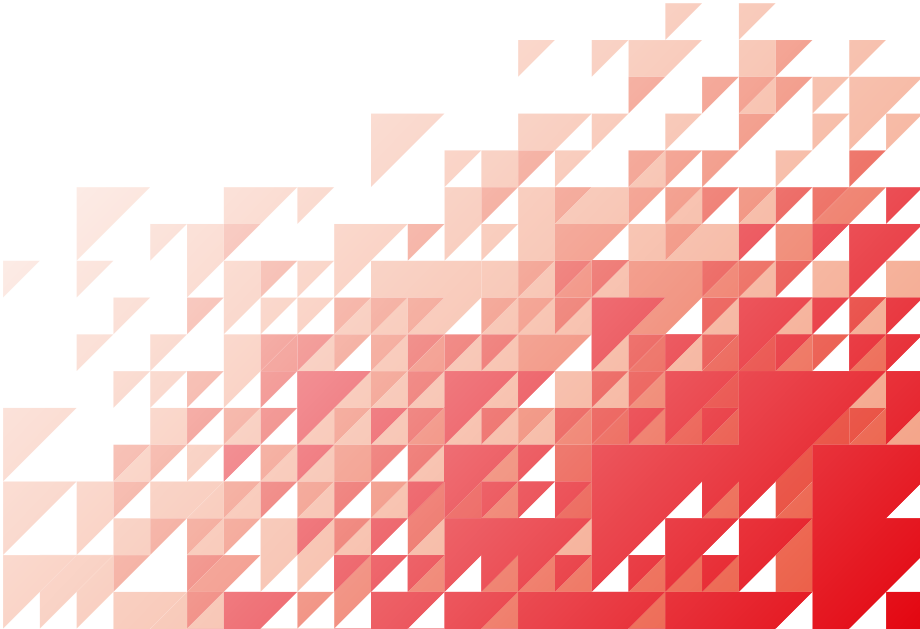
Der BDU bietet eine Reihe von unterschiedlichen Netzwerkformaten – Fachverbände, Branchenkongresse, Fachkongresse, Thinktanks, CEO-Treffen u.v.m. – an, die entweder in festen oder agilen Organisationsstrukturen den offenen, fachlichen Informations- und Gedankenaustausch ermöglichen. Je nach Intention und Intensität entstehen hieraus Themendossiers oder weiterführende Initiativen, wie Messebeteiligungen oder Themenpublikationen. Speziell in den nach Beratungsschwerpunkten/Branchen differenzierten Fachverbänden und Arbeitskreisen können die Mitglieder ihr Berater-Know-how weiterentwickeln und Netzwerke bis hin zu Kooperationen bilden. Zwei etablierte Branchenkongresse – der „Deutsche Beratertag" für die Managementberater und der „Deutsche Personalberatertag" für die Personalberater – sowie die ebenfalls jährlich durchgeführten Fachkonferenzen Sanierung und Finanzierung unterstreichen den Anspruch des Verbandes, Verbesserungen der Beratungskompetenz auch bei Nichtmitgliedern zu erreichen. Dies gilt auch für das umfangreiche und auf die Bedarfe der Branche zugeschnittene Seminarangebot.

Der BDU vertritt die Interessen seiner Mitglieder aktiv in nationalen und internationalen Organisationen. Er ist Mitglied im Bundesverband der Freien Berufe (BFB) und in einem Netzwerk von Verbänden aus der Kreativwirtschaft. Im europäischen Dachverband FEACO – European Federation of Management Consultancies Associations – mit Sitz in Brüssel sowie in der weltweiten Vereinigung zur Qualitätssicherung in der Unternehmensberatung, dem International Council of Management Consulting Institutes (ICMCI), setzt sich der deutsche Branchenverband dafür ein, Beratungsleistungen auf hohem Niveau und mit anspruchsvollen Standards weltweit vergleichbar zu machen.

Parallel engagiert sich der BDU auf europäischer Ebene im Dachverband European Confederation of Search & Selection Associations (ECSSA) auch für die Berufsgruppe der Personalberater, die auf die Suche, Auswahl und Gewinnung von Fach- und Führungskräften spezialisiert sind. Gemeinsam mit anderen Personalberaterverbänden – zum Beispiel aus Belgien, Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien – wurden im Laufe der letzten Jahre eine Reihe von Initiativen umgesetzt. So können sich unter anderem die Personalberater von Mitgliedsunternehmen der jeweiligen nationalen Verbände – damit auch die des BDU in Deutschland – zum „Certified Executive Recruitment Consultant CERC" zertifizieren lassen.

STUDIENLEITUNG JÖRG MURMANN
LAYOUT UND SATZ GIERSBERG-MEDIA.DE

DIESE AUSGABE VON „FACTS & FIGURES ZUM BERATERMARKT" WURDE SORGFÄLTIG NACH BESTEM WISSEN UND GEWISSEN ERSTELLT. DER BDU E. V. MUSS JEDOCH SÄMTLICHE HAFTUNG FÜR DIE RICHTIGKEIT UND VOLLSTÄNDIGKEIT DER ANGABEN UND BERECHNUNGEN SOWIE FÜR SCHÄDEN UND NACHTEILE, DIE INFORMATIONSGEBERN UND -NUTZERN ENTSTEHEN, AUSSCHLIESSEN.



BUNDESVERBAND DEUTSCHER UNTERNEHMENSBERATER BDU E.V.

JOSEPH-SCHUMPETER-ALLEE 29
53227 BONN
T +49 (0)228 9161-0
F +49 (0)228 9161-26
INFO@BDU.DE

DÜSSELDORFER STRASSE 38
10707 BERLIN
T +49 (0)30 8931070
F +49 (0)30 8928474
BERLIN@BDU.DE

82, RUE DE LA LOI
B-1040 BRÜSSEL
T +32 (0)2 4002178
F +32 (0)2 4002179
EUROPE@BDU.DE

WWW.BDU.DE
© BDU E.V., BONN, MÄRZ 2018
PREIS: 89,– € ZZGL. MWST.