



▴ HONORARE IM CONSULTING 2022

STUDIENLEITUNG JÖRG MURMANN
LAYOUT UND SATZ MAXIM KOLMANOVSKYI, LUKA PLIKAT,
LEANDER BRUCH

▶ DIESE AUSGABE VON „HONORARE IM CONSULTING 2022“ 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.

GRUNDSÄTZLICH WIRD IN DIESER STUDIE GENDERNEUTRALE SPRACHE EINGESETZT. AUS GRÜNDEN EINER BESSEREN LESBARKEIT WIRD BEI FUNKTIONS- UND PERSONENBEZEICHNUNGEN SOWIE PERSONENBEZOGENEN HAUPTWÖRTERN GELEGENTLICH DIE MÄNNLICHE FORM VERWENDET. ENTSPRECHENDE BEGRIFFE GELTEN IM SINNE DER GLEICHBEHANDLUNG GRUNDSÄTZLICH FÜR ALLE GESCHLECHTER. DIE VERKÜRZTE SPRACHFORM HAT NUR REDAKTIONELLE GRÜNDE UND BEINHÄLTET KEINE WERTUNG.



INHALT

| | |
|-------------------------------|---|
| Consultingmarkt 2021 und 2022 | 6 |
| Über die Studie | 7 |
| Management Summary | 8 |

ENTWICKLUNG UND HÖHE DER TAGESSÄTZE

| | |
|---|----|
| Entwicklung der Tagessätze | 12 |
| Höhe der Tagessätze | 13 |
| Höhe der Tagessätze nach Beratungsschwerpunkten | 14 |
| Höhe der Tagessätze nach Größenklassen | 16 |
| Freie Mitarbeitende | 18 |

PREISGESTALTUNG

| | |
|---|----|
| Einflussfaktoren und Kriterien | 22 |
| Kalkulation von Tagessätzen | 23 |
| Blended Rates und Bonusvereinbarungen | 24 |
| Kleinste Abrechnungseinheit und Abrechnung von Mehrarbeit | 25 |

NEBENKOSTEN

| | |
|--------------------------------------|----|
| Abrechnung von Reisekosten | 28 |
| Abrechnung von Reisezeiten | 29 |
| Abrechnung von sonstigen Nebenkosten | 30 |

ANHANG

| | |
|---|----|
| Studienmethodik | 34 |
| Definition der Hierarchieebenen | 35 |
| Grafikverzeichnis | 36 |
| Tabellenverzeichnis | 37 |
| Der Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen BDU e.V. | 38 |

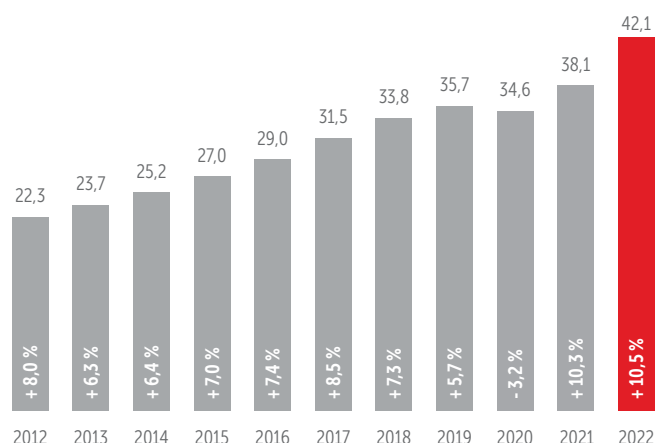
CONSULTINGMARKT 2021 UND 2022

Die deutsche Wirtschaft hat sich 2021 vom coronabedingten Einbruch des Vorjahres erholt. Ähnlich positiv verlief die Konjunktur in der Consultingbranche. Mit einem Marktwachstum von plus 10,3 Prozent konnte die bereits optimistische Prognose vom Jahresanfang (+ 9 %) sogar noch übertroffen werden. Der von den geschätzten rund 26.000 Consultingunternehmen erwirtschaftete Gesamtumsatz von 38,1 Mrd. € liegt somit 1,9 Mrd. € über dem Allzeithoch im Jahr 2019.

Durch die Corona-Pandemie verstärkt, haben flexiblere Arbeitsformen und die Zunahme von Remotearbeit in den meisten Unternehmen zu einem veränderten Arbeitsumfeld für Mitarbeitende in der Consultingbranche geführt. Im Zuge dieser Veränderungen ist der Anteil weiblicher Mitarbeitender unter den rund 219.000 Beschäftigten im Jahr 2021 um 4 Prozentpunkte auf 39 Prozent angestiegen.

Das für das Geschäftsjahr 2022 prognostizierte Marktwachstum von 10,5 Prozent wird nach Ausbruch des Ukraine-Krieges stark von einer überdurchschnittlichen Nachfrage nach Beraterleistungen im Bereich IT, durch Sanierungs- und Restrukturierungsprojekte sowie durch Beratungsleistungen im Zusammenhang mit der verstärkten Lieferkettenproblematik getragen.

GRAFIK 1: ENTWICKLUNG DES BRANCHENUMSATZES VON 2012 BIS 2022 (PROGNOSE), IN MRD. €¹



Der Umsatz wird durch die gesteigerte Nachfrage nach Beraterleistungen im Bereich IT, durch Sanierungs- und Restrukturierungsprojekte sowie durch Beratungsleistungen im Zusammenhang mit der verstärkten Lieferkettenproblematik getragen.

TABELLE 1: WICHTIGSTE MARKTKENNZAHLEN 2021 NACH GRÖSSENKLASSEN¹

| | Gesamt | über € 50 Mio. | € 15 bis 50 Mio. | € 5 bis 15 Mio. | € 2,5 bis 5 Mio. | € 1 bis 2,5 Mio. | € 500.000 bis 1 Mio. | € 250.000 bis 500.000 | unter 250.000 € |
|---|---------------|----------------|------------------|-----------------|------------------|------------------|----------------------|-----------------------|-----------------|
| Umsatz in Mrd. € | 38,1 (+10,3%) | 16,6 | 4,4 | 2,6 | 3,3 | 4,2 | 2,9 | 2,3 | 1,8 |
| Anteil am Gesamtmarkt | | 43,6% | 11,5% | 6,7% | 8,7% | 11,1% | 7,6% | 6,1% | 4,7% |
| Durchschnittliches Unternehmenswachstum | | 10,3% | 11,7% | 12,6% | 18,4% | 14,1% | 9,1% | 7,2% | 6,5% |
| Beratungsunternehmen | 26.050 | 175 | 150 | 225 | 800 | 2.200 | 3.500 | 6.000 | 13.000 |
| Anteil am Gesamtmarkt | | 1% | 1% | 1% | 3% | 8% | 13% | 23% | 50% |
| Gesamtmitarbeitende | 219.000 | 78.500 | 23.000 | 13.000 | 18.500 | 26.500 | 20.000 | 18.000 | 21.500 |
| Consultants | 162.500 | 51.500 | 17.500 | 11.000 | 15.500 | 21.500 | 16.500 | 14.500 | 14.500 |
| davon Juniorconsultants & Analysts | 56.500 | 27.500 | 6.500 | 3.500 | 5.000 | 5.500 | 3.500 | 2.500 | 2.500 |
| Mitarbeitende im Backoffice | 56.500 | 27.000 | 5.500 | 2.000 | 3.000 | 5.000 | 3.500 | 3.500 | 7.000 |

¹Quelle: Facts & Figures zum Beratungsmarkt 2022

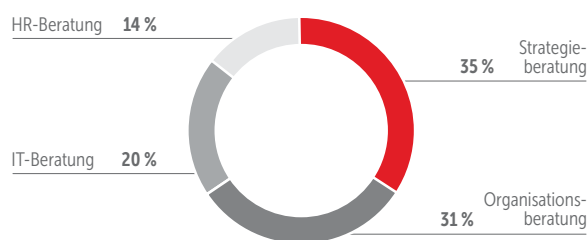
ÜBER DIE STUDIE

Zur gezielten Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens ist es sinnvoll, wichtige Leistungskennziffern zu kennen und diese mit zur Verfügung stehenden Benchmarks aus der eigenen Peer-Group zu vergleichen. Aus diesem Grund hat der Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen BDU e.V. im Zeitraum von Juli bis September 2022 Marktteilnehmende aus der gesamten Consultingbranche befragt. Dabei wurden Kennzahlen zu fakturierten und en Tagessätzen, Preisbildung und Nebenkosten für verschiedene Hierarchielevel, Beratungsschwerpunkte und Größenklassen erhoben. Die Daten beziehen sich sowohl auf das Geschäftsjahr 2021, als auch auf das Jahr 2022 und beleuchten im Besonderen die dynamische Marktsituation bezüglich der Höhe und Einflussfaktoren auf die Tagessätze und den Einfluss der Corona-Pandemie auf die Honorare in der Unternehmensberatung.

GRAFIK 2: TEILNEHMENDE UNTERNEHMENSBERATUNGEN NACH UMSATZKLASSEN



GRAFIK 3: TEILNEHMENDE UNTERNEHMENSBERATUNGEN NACH GRÖSSENKLASSEN



Die BDU-Studie „Honorare im Consulting 2022“ ist in drei Hauptabschnitte untergliedert und enthält Kennzahlen zur Höhe und Entwicklung der Tagessätze, zur Preisgestaltung sowie zur Abrechnung von Nebenkosten.

Die relevanten Kennzahlen werden in vier Größenklassen sowie den vier Beratungsschwerpunkten Strategie-, Prozess- und Organisations-, IT- und Human Resources-Beratung unterteilt. Neben den definierten Umsatzklassen und Beratungsschwerpunkten bilden die im Anhang näher beschriebenen Hierarchieebenen die dritte Betrachtungsdimension innerhalb der Studie. Hierbei werden sechs Hierarchielevel betrachtet. Hierdurch wird ein differenzierter Blick auf die jeweiligen Honorarspezifika möglich.

Die Studie ermöglicht somit einen übersichtlichen Vergleich des eigenen Unternehmens mit dem branchenspezifischen Maßstab.

Es ist zu beachten, dass die Kennzahlen dieser Studie nicht alle Einflussfaktoren und Dimensionen der Tagessätze widerspiegeln können. Insbesondere die Struktur der Reise- und Nebenkosten eines Unternehmens ist oftmals von vielfältigen Faktoren abhängig. Unterscheidet sich eine Kennzahl stark vom Branchendurchschnitt, muss dies daher nicht zwangsläufig positiv oder negativ sein. Es ist jedoch wichtig zu verstehen, wie diese Abweichung entsteht, um daraus Rückschlüsse für das unternehmerische Handeln abzuleiten.

ENTWICKLUNG UND HÖHE DER TAGESSÄTZE

Tagessätze sind das wesentliche Kernelement der Beratungshonorare und dienen Klienten häufig als Vergleichskriterium bei der Bewertung von Angeboten. In diesem Kapitel wird die Höhe der Tagessätze hinsichtlich des Gesamtmarktes, der Umsatzklassen sowie der Beratungsschwerpunkte analysiert. Ergänzend wird die Entwicklung und Prognose der Tagessätze sowie der verbleibende Honoraranteil für Freelance-Berater betrachtet.

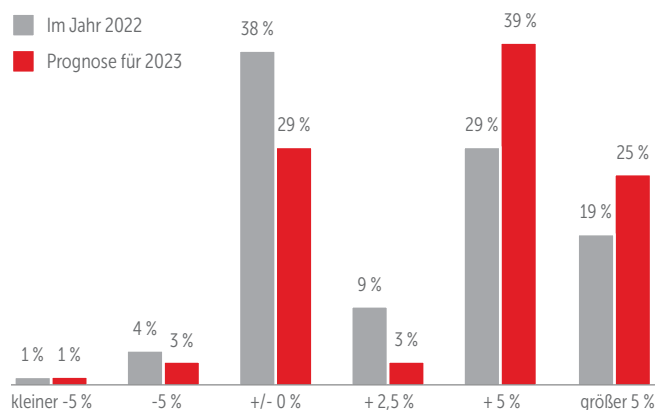
ENTWICKLUNG DER TAGESSÄTZE

■ Trotz weiterhin angespannter Situation der deutschen Wirtschaft blicken die Unternehmensberatungen zumeist optimistisch in die Zukunft. Nur für die wenigsten der Unternehmen sind ihre Tagessätze im aktuellen Jahr zurückgegangen. 38 Prozent der Consultingunternehmen haben 2022 eine Stagnation und lediglich 5 Prozent der Unternehmen Rückgänge bezüglich der Tagessätze verzeichnen müssen. Der Großteil der Teilnehmer konnte die Höhe der Tagessätze im Gegensatz zum Vorjahr noch steigern. 9 Prozent der Unternehmen konnten eine Steigerung der Tagessätze um 2,5 Prozent, 29 Prozent der Unternehmen eine Steigerung um 5 Prozent sowie 19 Prozent der Unternehmen eine Erhöhung von mehr als 5 Prozent erzielen.

Einen ähnlichen Trend prognostizieren die Consultants auch für das Jahr 2023. Lediglich 4 Prozent der Teilnehmenden glauben an einen Rückgang der Tagessätze und weitere 30 Prozent sehen eine Stagnation voraus. Die meisten Unternehmen rechnen mit einem noch stärkeren Wachstumskurs der Honorare als 2021 und 2022. Während 3 Prozent der Teilnehmenden eine Steigerung um 2,5 Prozent erwarten, glauben 39 Prozent der Unternehmen an ein Wachstum um 5 Prozent und ein Viertel vermutet sogar eine Erhöhung der Tagessätze von mehr als 5 Prozent. Dies deckt sich im Allgemeinen auch mit den Marktprognosen des BDU für den Branchenumsatz.

Im Durchschnitt zeigt sich, dass die Beratungsunternehmen im aktuellen Jahr eine Steigerung der Tagessätze um 2,7 Prozent erreichen konnten. Im nächsten Jahr erwarten sie eine Erhö-

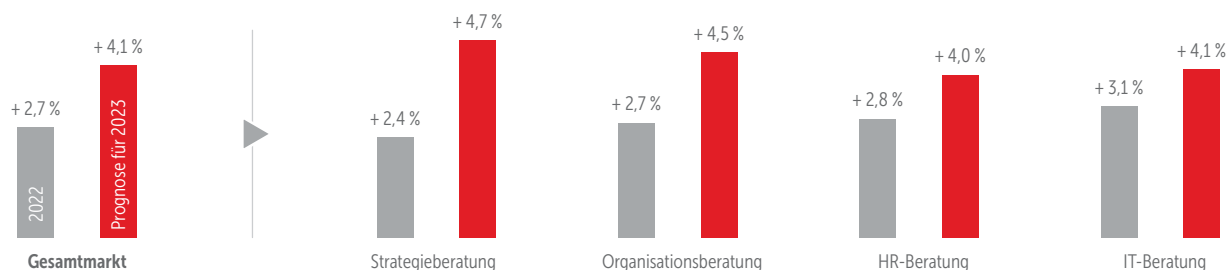
■ **GRAFIK 4: ENTWICKLUNG DER TAGESSÄTZE IM JAHR 2022 UND 2023 (PROGNOSE), GESAMTMARKT, GEW. MITTEL**



hung um durchschnittlich 4,1 Prozent. Hinsichtlich der Schwerpunkte verzeichneten IT-Beratungen die größte Steigerung (3,1%). Die Unternehmen der anderen Schwerpunkte liegen jedoch nur wenige Prozentpunkte dahinter (2,4% - 2,8%). Bezüglich der Prognose für das nächste Jahr erwarten die Strategieberatungen die größte Steigerung (4,7%). Bei den anderen Beratungsschwerpunkten liegt die Spannweite ebenfalls sehr nah zusammen (4,0% - 4,5%).

Insgesamt zeigen sich demnach keine großen Abweichungen hinsichtlich der aktuellen Entwicklung und der Prognose der Tagessätze zwischen den einzelnen Schwerpunkten.

■ **GRAFIK 5: ENTWICKLUNG DER TAGESSÄTZE IM JAHR 2022 UND 2023 (PROGNOSE), GESAMTMARKT UND BERATUNGSSCHWERPUNKTE, GEWICHTETES MITTEL**



HÖHE DER TAGESSÄTZE

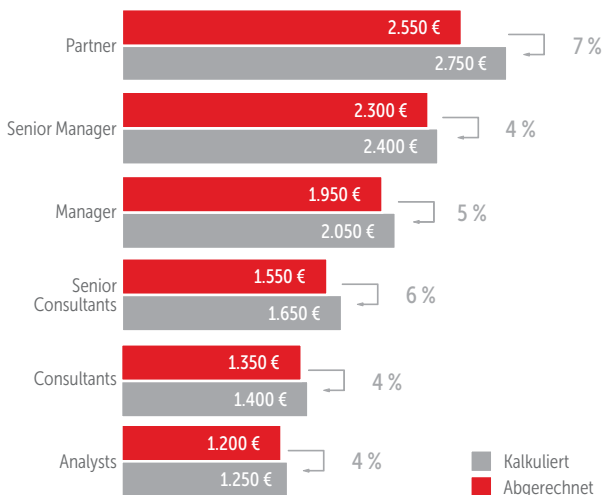
■ In diesem Abschnitt wird die Höhe der Tagessätze genauer beleuchtet. Insbesondere die Unterschiede zwischen dem kalkulierten- und fakturierten-, sowie dem Remote-Tagessatz stellen ein relevantes Untersuchungskriterium dar. Aus Gründen der Vergleichbarkeit wurden die abgebildeten Tagessätze auf einen 8-Stunden-Arbeitstag normiert.

der Beratungsunternehmen am Jahresanfang hin. Die relative Abweichung liegt zwischen 4 und 7 Prozent.

Knapp 12 Prozent der befragten Unternehmen geben an, einen dedizierten Remote-Tagessatz anzubieten. Dieser wird an-

13 % beträgt der durchschnittliche Abschlag für Remote-Tagessätze

■ **GRAFIK 6: FAKTURIERTER UND KALKULIERTER TAGESSATZ 2022 MIT ABWEICHUNG NACH HIERARCHIEEBENE, GESAMTMARKT, GEW. MITTEL**



gewendet, falls Teile eines Beratungsprojekten remote ablaufen. Dabei wird dem Kunden ein Preisnachlass gewährt. Dies senkt damit die Honorarhöhe, spart jedoch zusätzliche Reisekosten und -zeiten und stärkt die Verhandlungsposition dieser Beratungsunternehmen durch geringere kommunizierte Tagessätze an den Kunden.

Bezogen auf den Gesamtmarkt ist das durchschnittlich fakturierte Tageshonorar eines Partners mit 2.550 € mehr als doppelt so hoch wie der Tagessatz eines Analysten. Für einen Berufseinsteiger auf dem Analyst-Level wird ein durchschnittlicher Tagessatz von 1.200 € in Rechnung gestellt. Das Tageshonorar zwischen diesen beiden Hierarchielevel steigt kontinuierlich mit jeder Hierarchiestufe an.

Der kalkulierte Tagessatz liegt auf allen Hierarchieebenen über dem fakturierten Tagessatz

Der fakturierte Tagessatz für das Jahr 2022 liegt auf allen Hierarchieebenen mit einer Abweichung von wenigen Prozentpunkten unter dem kalkulierten Tagessatz. Die Richtung der Abweichung deutet auf eine optimistischere Kalkulation



ANHANG

Studienmethodik

Definition der Hierarchieebenen

Grafikverzeichnis

Tabellenverzeichnis

Der Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen BDU e.V.



■ Grundlage der Studie ist eine Onlinebefragung des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberatungen BDU e.V. im Zeitraum von Juli bis September 2022. 190 Unternehmensberatungen haben an der Studie teilgenommen.

Der Fragebogen umfasste mehr als 25 Fragen. Ausgefüllte und zurückgesendete Fragebögen wurden hinsichtlich Plausibilität und Korrektheit überprüft. In Absprache mit den Studienteilnehmern wurden Korrekturen der Daten vorgenommen. Damit konnte eine hohe Datenqualität für diese Studie erreicht werden, wodurch eine umfassende und präzise Auswertung der gegenwärtigen Tagessätzen ermöglicht wurde.

Kennwerte, die in der vorliegenden Studie dokumentiert sind, wurden stellenweise gerundet, womit eine gute Lesbarkeit gewährleistet wird. Insgesamt sind in der Studie vier verschiedene statistische Kennwerte berücksichtigt. Diese sind in Tabelle 10 erläutert und jeweils mit einem Beispiel versehen.

■ **TABELLE 10:** VERWENDETE STATISTISCHE KENNZAHLEN

| Kennwert | Erläuterung |
|-------------------------------|--|
| Arithmetisches Mittel | Das arithmetische Mittel, das Verhältnis der Summe der Fälle zur Anzahl der Fälle. Jeder Studienteilnehmer fließt zu gleichem Anteil in die Berechnung des arithmetischen Mittelwerts ein |
| Gewichteter Mittelwert | Der arithmetische Mittelwert wird für den gewichteten Mittelwert, abhängig von der Kennzahl, nach Mitarbeiteranzahl bzw. Umsatz gewichtet. Die hier ermittelten Werte bilden den Markt genauer ab als das arithmetische Mittel. Jeder Studienteilnehmer fließt in die Auswertung ein, der individuelle Wert wird jedoch nach der Mitarbeiteranzahl oder Umsatz gewichtet, sodass größere Beratungen einen größeren Einfluss auf das Mittel haben als kleinere. |
| 10 %-Quantil | Das untere Quantil gibt den Wert an, der die unteren 10 % der Datenwerte von den oberen 90 % trennt. Ein 10 %-Quantil von 1.000 € gibt an, dass 10 % der erhobenen Werte unter 1.000 € liegen und 90 % darüber. |
| 90 %-Quantil | Das obere Quantil gibt den Wert an, der die oberen 10 % der Datenwerte von den unteren 90 % trennt. Ein 90 %-Quantil von 5.000 € gibt an, dass 10 % der erhobenen Werte über 5.000 € liegen und 90 % darunter. |

DEFINITION DER HIERARCHIEEBENEN

TABELLE 11: DEFINITION DER HIERARCHIEEBENEN

| Hierarchieebene | Definition |
|---|---|
| Partner Geschäftsführer/Geschäftsführerin Principal Senior Partner Vorstand Vice-President | Sollte mindestens einen der folgenden Punkte erfüllen: <ul style="list-style-type: none"> • Übergeordnete Leistung mehrere Projekte auf Top-Management-Ebene • Verantwortlich für einen Geschäftsbereich, einer Industry Practice, die Firma und/oder ein Büro, bzw. Repräsentation dieser nach innen und außen |
| Senior Manager Associate Partner Associate Principal Senior Project Manager Senior Managing Consultant | <ul style="list-style-type: none"> • Ist in der Regel am Umsatz der eigenen Projekte beteiligt • Ist zuständig für die Akquisition und übergeordnete operative Leitung von mehreren Projekten auf Top-Management-Ebene • Trägt die Verantwortung für einen „Business Case“, d. h. für die Entwicklung eines Beratungsfeldes und/oder einer Industry Practice • Hat sich als Projektleiter/Projektleiterin bewährt, trägt intern verstärkt zum Aufbau von Wissen bei und wächst in die Rolle des Mentors für jüngere Berater hinein |
| Manager Project Manager Managing Consultant | <ul style="list-style-type: none"> • Ist der Dreh- und Angelpunkt eines Projekts und das „Gesicht zum Kunden“ • Koordiniert die operative Zusammenarbeit (Projektleitungserfahrung) • Strukturiert den Projektablauf, trägt die Verantwortung für das Projektergebnis und das Budget • Hat die operative Teamführung inne und führt Kundenpräsentationen durch • Zum Teil bzw. in Ansätzen auch verantwortlich für Kunden und die Geschäftsentwicklung |
| Senior Consultant | <ul style="list-style-type: none"> • Hat erste Projektleitungserfahrung (meist kleinere Projekte) • Übernimmt die Verantwortung für mehrere Projektmodule • Bringt sich mit kreativen Ideen, analytisch durchdachten und praktikablen Konzepten ganz wesentlich in Projekte ein • Steht im direkten Austausch mit dem Kunden und sichert die perfekte Kundenkommunikation • Erstellt und beteiligt sich an Kundenpräsentationen • Zum Teil auch verantwortlich für Kunden- und Geschäftsentwicklung (Anfertigen von Akquisitionspapieren) |
| Consultant Junior Consultant | <ul style="list-style-type: none"> • Einstiegsposition in die Unternehmensberatung. Typischerweise Einstiegsposition für Hochschulabsolventen mit Diplom, Master und/oder Promotion • Bringt sich mit seinem Wissen von Anfang an in Projekte ein • Übernahme der Verantwortung für abgegrenzte Projektmodule • Research und Datenanalyse sowie Dokumentation der Analyseergebnisse |
| Analyst Research Associate Consulting Analyst Associate Consultant | <ul style="list-style-type: none"> • Typischerweise Einstieg für Bachelor-Absolventen/Absolventinnen und in der Regel maximal zwei Jahre Verweildauer auf dieser Karrierestufe • Erste Projekterfahrung als Projektassistentin • Erledigt sowohl Projekt-, als auch Zuarbeiten (z. B. Research- und Analyseaufgaben, Erstellen von Präsentationen) |

GRAFIKVERZEICHNIS

| | |
|---|----|
| Grafik 1: Entwicklung des Branchenumsatzes von 2012 bis 2022 (Prognose) in Mrd. € | 6 |
| Grafik 2: Teilnehmende Unternehmensberatungen nach Umsatzklassen | 7 |
| Grafik 3: Teilnehmende Unternehmensberatungen nach Größenklassen | 7 |
| Grafik 4: Entwicklung der Tagessätze im Jahr 2022 und 2023 (Prognose), Gesamtmarkt, Gew. Mittel | 12 |
| Grafik 5: Entwicklung der Tagessätze im Jahr 2022 und 2023 (Prognose), Gesamtmarkt und Beratungsschwerpunkte, Gewichtetes Mittel | 12 |
| Grafik 6: Fakturierter und kalkulierter Tagessatz 2022 mit Abweichung nach Hierarchieebene, Gesamtmarkt, Gew. Mittel | 13 |
| Grafik 7: Fakturierter Tagessatz und Abweichung vom kalkulierten Tagessatz 2022 nach Hierarchieebene, Schwerpunkte, Gewichtetes Mittel | 14 |
| Grafik 8: Fakturierter Tagessatz und Abweichung vom kalkulierten Tagessatz 2022 nach Hierarchieebene, Größenklassen, Gewichtetes Mittel | 16 |
| Grafik 9: Zusammenarbeit mit Freelancern 2022, Gesamtmarkt, Gewichtetes Mittel | 18 |
| Grafik 10: Verbleibender Honoraranteil für Freelancer 2022, Gesamtmarkt, Gewichtetes Mittel | 18 |
| Grafik 11: Faktoren mit dem höchsten Einfluss auf die Preisbildung 2022, Gesamtmarkt, Arithmetisches Mittel | 22 |
| Grafik 12: Multiplikator auf die Personalkosten nach Hierarchieebene 2022, Gesamtmarkt, Gew. Mittel | 23 |
| Grafik 13: Anteil Unternehmen mit Blended Rates 2022, Gesamtmarkt und Größenklasse, Gew. Mittel | 24 |
| Grafik 14: Definition des „Erfolgsfalls“ 2022, Gesamtmarkt Gew. Mittel | 24 |
| Grafik 15: Kleinste Abrechnungseinheit 2022, Gesamtmarkt, Gew. Mittel | 25 |
| Grafik 16: Fakturierung von Mehrarbeit 2022, Gesamtmarkt, Gew. Mittel | 25 |
| Grafik 17: Abrechnungsweise von Reisekosten 2022, Gesamtmarkt, Gew. Mittel | 28 |
| Grafik 18: Abrechnungsweise für anfallende Reisezeiten 2022, Gesamtmarkt, Gew. Mittel | 29 |
| Grafik 19: Abrechnungsweise für sonstige Nebenkosten 2022, Schwerpunkte, Gew. Mittel | 30 |
| Grafik 20: Abrechnungsweise für sonstige Nebenkosten 2022, Gesamtmarkt, Gew. Mittel | 30 |

TABELLENVERZEICHNIS

| | |
|---|----|
| Tabelle 1: Wichtigste Marktkennzahlen 2021 nach Größenklassen | 6 |
| Tabelle 2: Fakturierter Tagessatz und Abweichung vom Kalkulierten Tagessatz 2022 nach Hierarchieebene, Schwerpunkte, Gewichtetes Mittel und statistische Kennwerte | 15 |
| Tabelle 3: Fakturierter Tagessatz und Abweichung vom Kalkulierten Tagessatz 2022 nach Hierarchieebene, Größenklassen, Gewichtetes Mittel und statistische Kennwerte | 17 |
| Tabelle 4: Verbleibender Honoraranteil für Freelancer 2022, Schwerpunkte, Gewichtetes Mittel | 18 |
| Tabelle 5: Verbleibender Honoraranteil für Freelancer 2022, Größenklassen, Gewichtetes Mittel | 18 |
| Tabelle 6: Vorrangiges Kriterium zur Kalkulation der Tagessätze 2022, Größenklassen, Gewichtetes Mittel | 22 |
| Tabelle 7: Multiplikator auf die Personalkosten 2022 nach Hierarchieebene, Größenklassen, Gewichtetes Mittel | 23 |
| Tabelle 8: Durchschnittliche Aufschläge für Reisekosten 2022, Schwerpunkte, Gew. Mittel | 28 |
| Tabelle 9: Abrechnungsweise für anfallende Reisezeiten 2022, Größenklassen, Gew. Mittel | 29 |
| Tabelle 10: Verwendete statistische Kennzahlen | 34 |
| Tabelle 11: Definition der Hierarchieebenen | 35 |

DER BUNDESVERBAND DEUTSCHER UNTERNEHMENSBERATUNGEN BDU E.V.

Im Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen BDU e.V. sind aktuell rund 700 Unternehmen aus der Management-, Personal- sowie IT- Beratungsbranche organisiert. Mit diesen Mitgliedsunternehmen vertritt der Verband etwa 13.000 Beraterinnen und 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 Nachfol-

geberatung 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 durchgeführte Fachkonferenz Sanierung 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.

BUNDESVERBAND DEUTSCHER UNTERNEHMENSBERATUNGEN 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

PREIS: 745,- € ZZGL. MWST

