

Pressemitteilung Hidden Champion

Götterdämmerung in der Beraterszene? 3 Gründe, warum sich eine Branche verändert

Osnabrück, 15. Januar 2017 – Die großen Unternehmensberatungen wie McKinsey, BCG oder Bain galten lange Zeit auch als die Besten Ihrer Zukunft. Eine neue Studie des Instituts WGMB zeigt, dass diese Annahme nicht mehr automatisch stimmt. In allen Kompetenzfeldern liegen in der Zwischenzeit die Hidden Champions, d.h. kleine, spezialisierte Beratungen vorne. In der Kerndisziplin Pricing und Vertrieb belegt erstmals Prof. Roll & Pastuch Management Consultants den ersten Platz. Ein Blick auf die Erfolgsfaktoren der Branche zeigt, warum es zu diesen Veränderungen im Markt gekommen ist.

Das Wissen der Menschheit verdoppelt sich aktuell ungefähr alle zwei Jahre. Hier den Überblick zu behalten, wird immer schwieriger. „Spezialisierung ist der Kern zum Erfolg“, meint Prof. Roll, „alle unsere Berater sind auf die zwei Kernthemen Pricing und Vertrieb fokussiert. Dadurch entwickeln wir Know-how sehr viel schneller und systematischer als die Großen.“ In nur 9 Jahren hat es Roll und Pastuch dadurch geschafft, im Pricing und Vertrieb bei seinen Kunden eine bessere Reputation aufzubauen als McKinsey und die Boston Consulting Group. Prof. Roll ergänzt: „Gerade in der Wissensökonomie hilft uns auch die Verbindung zum Lehrstuhl. Wir können jederzeit das neueste Know-how und umfangreiche Best-Practices mit einbringen. In der Zukunft werden alle diejenigen Beratungen vorne sein, denen es gelingt, Ihr Wissensmanagement zu optimieren.“

Ein weiterer zentraler Punkt für die Veränderung der Branche ist die Umsetzungsfähigkeit in Projekten. Zu viele Unternehmen haben über die Jahre die Erfahrung gemacht, dass hübsche PowerPoint Charts noch keine Veränderung im Unternehmen bewirken. Erst wenn Konzepte auch in Prozesse, Tools und in der IT verankert sind UND aktiv gelebt werden, ist ein Projekt erfolgreich. Kai Pastuch, Mitgründer von Roll & Pastuch meint dazu: „Unternehmen sind soziale Gebilde mit einem recht hohen Beharrungsvermögen. Jeder, der einmal versucht hat, Veränderungen zu initiieren, weiß, dass dies der schwierigste Teil ist. Kleinere Beratungen arbeiten häufig mit sehr erfahrenen Teams – dadurch kennen sie auch die Probleme in der Praxis. Ein wichtiger Punkt ist zudem sicherlich auch, dass sie bereit sind, wirklich in die operativen Details mit einzusteigen.“

Als dritter Punkt spielt der Teamfit eine große Rolle. In kleineren Beratungen ist man nicht nur eine Nummer, sondern auch ein Mensch. Dies prägt auch die Zusammenarbeit mit den Klienten. Immer weniger Klienten wollen den klassischen Beratertypus sehen. „Der Kunde erwartet von uns Vordenkertum und höchste analytische Fähigkeiten“, betont Prof. Roll, „gleichzeitig muss es aber auch auf der menschlichen Ebene stimmen. Arbeiten auf Augenhöhe ist das zentrale Prinzip.“ Hierzu braucht es einen Beratertyp, der Know-how und Empathie kombinieren kann.

Der Trend zu spezialisierten Beratungen hält schon längere Zeit an. Der Blick auf die Erfolgsfaktoren lässt vermuten, dass auch für die nächsten Jahren das Motto „Kompetenz vor Größe“ gelten wird.

Pressemitteilung Hidden Champion

Hidden Champions

Die Auszeichnung „Hidden Champions“ der Wissenschaftlichen Gesellschaft für Management und Beratung (WGMB) erfolgt alle drei Jahre. Um die Auszeichnung „Hidden Champion“ kann sich ein Beratungsunternehmen nicht bewerben. Die Vorauswahl erfolgt ausschließlich auf Vorschlag durch ein unabhängiges Expertengremium aus Wissenschaft und Praxis - und anhand darauf aufbauender empirischer Vorstudien der WGMB. Die Studie basiert auf 734 Interviews mit Führungskräften deutscher Großunternehmen und damit auf einer konsequent interessenunabhängigen und wissenschaftlich exakten Grundlage. Vor allem deswegen erfährt die Veröffentlichung der Ergebnisse regelmäßig große Beachtung im Beratungsmarkt und auf den Führungsetagen der großen Unternehmen.

Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants

Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants ist eine auf Pricing, Vertrieb und Strategie spezialisierte Unternehmensberatung mit Sitz in Köln, München, Osnabrück und Zürich. Zu den Klienten von Roll & Pastuch zählen internationale Konzerne ebenso wie Hidden Champions aus dem Mittelstand.

Prof. Dr. Oliver Roll

Prof. Dr. Oliver Roll ist einer der führenden Pricing- und Vertriebsexperten Deutschlands. Er ist Inhaber des Lehrstuhls für Internationales Marketing und Preismanagement an der Hochschule Osnabrück sowie Gründer der Unternehmensberatung Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants.

Kai Pastuch

Kai Pastuch ist Gründer und Managing Partner der Unternehmensberatung Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants. Er ist regelmäßiger Redner auf nationalen und internationalen Managementtagungen zum Thema Preis- und Vertriebsmanagement und hat zahlreiche Artikel zu verschiedenen Aspekten des Pricing-Prozesses veröffentlicht.

Gerne steht Ihnen Herr Prof. Roll für Rückfragen, detaillierte Informationen und ein ausführliches Gespräch zur Verfügung. Weiteres Bildmaterial erhalten Sie gerne auf Anfrage.

Pressekontakt:

Sebastian von Burstin
Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants
Herrenteichsstraße 5, D-49074 Osnabrück
Tel: +49 (0) 541 580 53 98 1, Mobil: + 49 (0) 176 133 271 - 15
sebastian.von.burstin@roll-pastuch.de
www.roll-pastuch.de

Prof. Dr. Oliver Roll
Mobil: + 49 (0) 176 133 271 - 02
oliver.roll@roll-pastuch.de