

ASCO-Marktstudie 2005/2006

Fakten und Trends
zum Management Consulting Schweiz

Verantwortliche Leiter

Prof. Dr. André Wohlgemuth, Titularprofessor an der Universität Zürich (Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät)

Dr. Thomas Bergmann, CEO ICME-Group, Vorstandsmitglied ASCO, Leiter Ressort Marketing

Beirat

Andreas Bürge, Vizepräsident des Verwaltungsrates, Roland Berger Strategy Consultants, Zürich

Beat Leimbacher, CEO Originize und VR BearingPoint

Jörg Schönhärl, Geschäftsführer und Partner B'Results AG

Aussagekraft

Da sich 323 leitende Führungskräfte von 650 adressierten Schweizer Unternehmen sowie 46 Verantwortliche der grössten Beratungsunternehmen an der Umfrage aktiv beteiligt haben, ist die Aussagekraft sehr hoch!

Umfang

In der Befragung wurden mehr Fragen gestellt als hier ausgewiesen. Die Gründe dafür sind einerseits die Fokussierung auf die wesentlichen Aussagen. Andererseits bilden die hier nicht ausgewiesenen Fragen das Basismaterial für die kommenden Umfragen, mit denen auf vergleichbare Daten zurückgegriffen werden kann und dementsprechend die Aussagekraft weiter erhöht wird.

Copyright

Die Resultate der Umfrage, wie sie hier im Detail vorliegen, dürfen nur mit ausdrücklicher Genehmigung der ASCO verwendet werden.

Basis

Im Zeitraum vom März – April 2006 wurden anhand einer online-Umfrage in Zusammenarbeit mit der Firma Information Factory, Zürich, 650 Schweizer Unternehmen aller Branchen sowie die grössten Beratungsunternehmen befragt. Zusätzlich wurden 46 ausführliche Interviews mit den Verantwortlichen der grössten Beratungsunternehmen in der Schweiz durchgeführt.

Die webbasierte Umfrage untersuchte die gegenwärtigen und zukünftigen Beratungsbedürfnisse von Unternehmen und Organisationen.

In einer zweiten Umfrage (gemäss Fragebogen des europäischen Dachverbandes FEACO) wurde die Situation des schweizerischen Beratungsmarktes und dessen Unternehmungen ermittelt. Die im FEACO-Fragebogen erhobenen Zahlenwerte wurden zusätzlich durch Interviews mit den CEO's der 46 grössten Beratungsunternehmen ergänzt und plausibilisiert.

Teilnehmer Online-Umfrage	Anzahl angefragt	Anzahl Antworten	Kurzkommentar
Topleader der schweizerischen Wirtschaft	650	323	– Wichtige schweizerische Entscheidungsträger – sehr hoher Rücklauf
Grosse Beratungsunternehmen in der Schweiz	60	36	Meinung der wichtigen Player / Sachverständige und Opinion-Leader der schweizerischen Beratungsunternehmen
Teilnehmer Interviews	46	46	Meinung der CEO's der grössten schweizerischen Beratungsunternehmen

Für die Schweiz ist dies die einzige so umfassend durchgeführte, unabhängige Marktstudie; repräsentativ für das klassische Management Consulting.

Während in den letzten Jahren der Beratermarkt durch eine verhaltene Entwicklung der Konjunktur mitgeprägt wurde, haben die positiven Signale der Wirtschaft ihren Effekt auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen gehabt. Die positiven wirtschaftlichen Impulse haben zu einer deutlich verbesserten Geschäftslage in der Schweizerischen Beratungsbranche und zu einem Wachstum im Jahr 2005 von rund 10% geführt. Der Gesamtumsatz stieg auf 1.1 Mia. CHF. Damit ist der Schweizer Beratermarkt wieder auf dem Niveau des Jahres 2001.

Das positive wirtschaftliche Umfeld hat sich im Jahr 2005 auch auf die Anzahl der Beschäftigten im Beratermarkt Schweiz ausgewirkt. Die Beratungsbranche stellt wieder vermehrt neue Mitarbeiter ein. Diese Trendumkehr war Ende 2004 zu spüren, hat sich aber im Laufe des Jahres 2005 verstärkt. Sie wird sich auch im laufenden Jahr weiter fortsetzen und es darf mit einem weiteren Wachstum gerechnet werden. Rund drei Viertel der befragten Unternehmensberatungsunternehmen erwarten für das laufende Jahr ein Umsatzwachstum. Diese positive Entwicklung schlägt sich auch in der Stellenplanung nieder: Für das Jahr 2006 plant die Branche die Schaffung von 330 neuen Stellen, davon sind rund 190 Stellen für Hochschulabgänger. Damit ermöglicht die Unternehmensberatungsbranche vielen Hochschulabsolventen einen interessanten Berufseinstieg. Die positive Markteinschätzung wird auch von den befragten Unternehmen geteilt und geht mit einem deutlich verbesserten Image der Beratungsbranche einher.

Die Zahl der Unternehmensberater liegt mit 3100 Beratern im Bereich der klassischen Unternehmensberatung (Management Consulting) wieder auf dem Höchstwert des Jahres 2001. Der Frauenanteil ist in den letzten Jahren stetig gestiegen (2001: 13%), ist er aber mit einem Anteil von rund 17% immer noch klein.

Ein interessantes Phänomen kristallisierte sich in der diesjährigen Marktbefragung heraus: War der Exportanteil der Schweizer Beratungsbranche in den letzten Jahren mit ca. 20% relativ hoch, hat sich dieser Trend im Jahr 2005 mit nur 7% deutlich zurückgebildet. Auch die Tatsache, dass der Importanteil dafür gestiegen ist, unterstreicht diese Entwicklung. Vor allem grosse Unternehmensberatungshäuser setzen vermehrt Berater von ausländischen Niederlassungen in Schweizer Mandaten ein.

Die grossen Beratungsunternehmen (Top 20) profitierten von der positiven Entwicklung im Jahr 2005 und konnten die Umsatzverluste der letzten Jahre wieder wettmachen. Mit durchschnittlich 39 Mio. CHF machen sie wieder etwa gleich viel Umsatz wie im Jahr 2001. Die Gruppe der zweitgrössten Beratungsunternehmen (Top 21–40) steigerte dagegen in diesem Zeitraum den durchschnittlichen Honorarumsatz um 45% auf rund 7 Mio. CHF. Die Online-Befragung der Kunden bestätigt auch die Aussage, dass kleinere und mittlere Unternehmensberatungsunternehmen gute Marktchancen haben. Markterfolg ist nicht von Grösse, sondern von spezifischen Fähigkeiten abhängig.

Ein dominantes Thema der Unternehmen in der Schweiz ist nach einer Phase der Effizienzsteigerung, der Kostenreduktion und operativen Performance-Verbesserung eindeutig «Wachstum» geworden. Damit verbunden sind Themen wie «Innovation», «Erschliessung von neuen Geschäftsfeldern», «Internationalisierung», «Nutzung von neuen Technologien für neue Geschäftsmodelle verbunden mit markanten Verlagerungen der Wertschöpfungskette. «Wachstum» ist längsten nicht mehr ein Thema von «5 bis 10% mehr Umsatz als im Vorjahr, sondern eher von «20 bis 30% in neuen Märkten mit grundsätzlich anders gelagerten Geschäftsmodellen als bisher». Kein Wunder hat sich der Schwerpunkt der Beratungsarbeit der schweizerischen Beratungsunternehmen an diesen Themen ausgerichtet. Sie eröffnen gleichzeitig neue Chancen für eine wertschöpfende Zusammenarbeit zwischen Kunden und externen Beratern.

Know-how und Erfahrung im traditionellen Geschäft sind zwar weiterhin wichtig, reichen aber in einer Situation permanenter Veränderungen der Wertschöpfungsketten, des Umfeldes und der Kundenerwartungen nicht mehr aus. Wissen und Erfahrungen aus anderen Branchen und Unternehmen werden immer stärker einbezogen. Die externe Sicht wird zu einem Erfolgsfaktor für quantensprungartige, «nicht-lineare» Innovationen und Erneuerungen von Geschäftsmodellen in einer interdisziplinären Sicht. Dies entspricht der klassischen, aber auch wiederentdeckten Rolle der externen Berater.

Die vielen positiven Anstrengungen der Beratungsbranche qualitativ hochwertige Leistungen für die Kunden zu entwickeln, zahlen sich am Markt aus und geben Anlass zu Zuversicht. Das erwartete Wachstum wurde im Jahr 2005 deutlich übertroffen, auch für das Jahr 2006 sehen die Zeichen positiv aus. Es liegt nun an den Beratern, das wiedergewonnene Vertrauen der Wirtschaft in die Beratungsdienstleistungen durch entsprechende Resultate zu bestätigen und damit einen nachhaltigen Beitrag für eine positive Entwicklung des Werk- und Finanzplatzes Schweiz zu gewährleisten.



Peter E. Naegeli, CMC
Präsident ASCO
Managing Partner
Abegglen Management
Partners AG



Dr. oec. HSG
Thomas Bergmann, CMC
Co-Studienleiter und
Vorstandsmitglied ASCO
Managing Partner ICME
Management Consultants
International

Die Meinung des Beirates

Der Beirat unterstützt als beratendes Gremium die ASCO bei der Erarbeitung und Auswertung der Marktstudie. Durch die Mitarbeit des Beirates wird die Studie von einer kleinen Gruppe von drei Experten fachlich begleitet.

Attraktive Unternehmensberatungsbranche: ein wesentliches Aktivum der Schweizer Wirtschaft

Die Beratungsbranche hat in den letzten 2 Jahren wieder massiv an Attraktivität gewonnen. Die 2001/ 2002 Krise ist überwunden. Diese Beurteilung kommt nicht nur von den Beratern selbst sondern entspricht auch der Einschätzung der Kunden. In dominierenden, zukunftsorientierten Themen wie Wachstum, Innovation und Internationalisierung ist die Unterstützung für Konzeption und Umsetzung wieder besonders gefragt. Neben den positiven wirtschaftlichen Perspektiven haben dazu sicher die Anstrengungen der Beratungsbranche für qualitativ erstklassige Leistungen wesentlich beigetragen.

Nicht zuletzt ist die Beratungsbranche wieder attraktiver geworden als Kaderschmiede. Es gibt kaum ein Berufsbild, in dem junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter frisch ab Universität derart intensiv gefördert und gefordert werden. Vom ersten Tag an «on the job» wird die Leistung jedes Beraters permanent intern und vom Kunden beurteilt. Es ist deshalb nicht erstaunlich, dass eine Reihe von erfolgreichen Wirtschaftspersönlichkeiten in ihren CV's einige Jahre Unternehmensberatungserfahrung ausweisen.



Andreas Bürge,
Vizepräsident des
Verwaltungsrates,
Roland Berger Strategy
Consultants, Zürich

CH-Beratermarkt – eine Top Ausbildungsmöglichkeit

Der Trend hat gedreht und die Berater stellen wieder vermehrt Mitarbeiter ein. Gleichzeitig engagieren mehr als drei Viertel der befragten Unternehmen Berater und die ASCO Marktuntersuchung zeigt einen hohen Zufriedenheitsgrad mit den erbrachten Beraterleistungen auf. Kombiniert man dies mit der Vielfalt der Berater-tätigkeiten von Strategie- bis Prozess-/Systemintegration- und Outsourcing-Beratung und berücksichtigt die Zahl von den in der Schweiz in der Beratung beschäftigten Personen von rund 3100 im klassischen Management Consulting, wird einem die hohe Bedeutung klar, welche der Beratermarkt für die Ausbildung von zukünftigen Kaderleuten hat.

Vielseitigkeit der Tätigkeit, Kompetenz- und Erfahrungsaufbau sowie eine Vielzahl von Unternehmenskulturen bieten somit eine ideale und vielgesuchte Ausbildungsgrundlage für eine spätere Tätigkeit in allen Kundenbranchen und verschiedenen Funktionen – unabhängig



ob in einer Top-Führungsfunktion oder in einer operativen Tätigkeit. In diesem Sinne sind die häufigen kritischen Kommentare zum «uniformierten Einheits-Berater» nicht gerechtfertigt.

Beat Leimbacher,
CEO Originize und VR
BearingPoint

Innovation als Motor des Wachstums:

Die unternehmerischen Herausforderungen haben sich verändert. Nachdem in der Vergangenheit der Fokus auf Kostensenkung, Konzentration der Kräfte, Qualitätsverbesserung und Prozesseffizienz gerichtet wurde, rückt heute Innovationsfähigkeit als der zentrale Wettbewerbsfaktor zur Wachstums- und Profitabilitätssteigerung in den Vordergrund.

Dabei werden diejenigen Unternehmen ihre Ziele erreichen, denen es gelingt, systematisch und regelmässig Innovationen erfolgreich am Markt umzusetzen. Getreu dem Motto «vom Zufall zur Konsequenz» muss Innovation dazu in die Unternehmensstrategie integriert und



in das Geschäftsmodell des Unternehmens eingebettet werden. Innovation ist Chefsache – Innovationsmanagement wird zum Alltag!

Jörg Schönhärl,
Geschäftsführer und Partner
B'Results AG – The Inno-
vation Management Company
(vorher Geschäftsleitung
IMG AG)

Fakten zur Unternehmensberatungs-Branche Schweiz 2005

Gesamtumsatz

Der Gesamtumsatz (in der Schweiz fakturiert) des Schweizerischen Beratungsgeschäfts liegt bei 1,1 Milliarden Schweizer Franken. Rund 7% davon werden im Ausland erzielt.

Marktwachstum

Der Schweizerische Beratungsmarkt verzeichnet ein Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr von 10%.

Anzahl Berater

Die Anzahl Unternehmensberater im klassischen Beratungsmarkt beträgt rund 3100 Berater. Der Frauenanteil beträgt 17%.

Durchschnittliches Honorar

Die Tagessätze haben sich gegenüber dem letzten Jahre nicht verändert.

Beratungsprojekte

Der Grossteil der vergebenen Beratungsprojekte liegt unter einer Million Schweizer Franken. Grossprojekte über einer Million Franken sind eher die Ausnahme.

Ausblick

Nach der positiven Entwicklung des Jahres 2005 erwarten die Berater, dass sich diese im laufenden Jahr fortsetzen wird. Für das laufende Jahr 2006 wird mit einem Umsatzzuwachs in der Grössenordnung des Vorjahres gerechnet.

Merkmale	1984	1994	2001	2005	Veränderung	
					01-05	84-05
Marktvolumen Schweiz (Honorarumsatz in Mio. sFr.)	250	500	1200	1100	- 8%	+ 340%
Anzahl Unternehmensberater Schweiz	1500	2200	3200	3100	- 3%	+ 106%
Honorarumsatz der ASCO-Berater total (in Mio. SFr.)	40	125	430	445	+ 3%	+ 1112%
Von der ASCO vertretene Unternehmensberater	200	440	1200	1300	+ 9%	+ 550%
Marktanteil der ASCO-Berater (in %)	16	25	36	40	+ 11%	+ 150%

Quellen: Wohlgemuth, A.C.: Unternehmensberatung und Management. Zürich (1995) sowie für 2001 und 2005 unabhängige Marktstudien von André C. Wohlgemuth

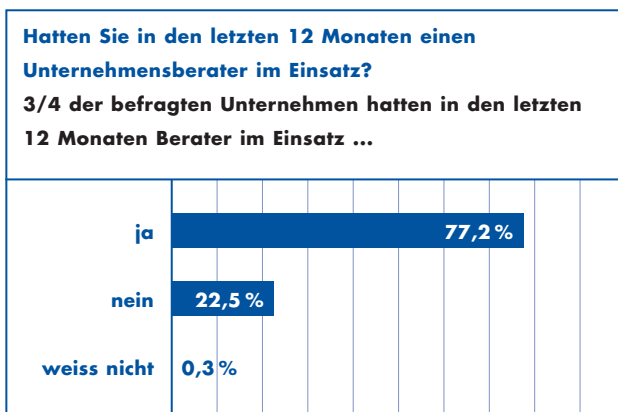
Positive Entwicklung im Schweizer Beratungsmarkt

Die Kennzahlen für das Jahr 2005 gehen von einem Gesamtmarktvolumen von 1,1 Milliarden Schweizer Franken für die klassische Unternehmensberatung aus. Dies entspricht einem Wachstum von 10% gegenüber dem Vorjahr. Damit bestätigten sich die positiven Vorhersagen des Jahres 2004 für das Jahr 2005. Aufgrund der gesamtwirtschaftlichen positiveren Entwicklung haben die Nachfrage bei «Wachstumsprojekten» sowie die verstärkten M&A-Aktivitäten zum dargestellten Wachstum geführt.

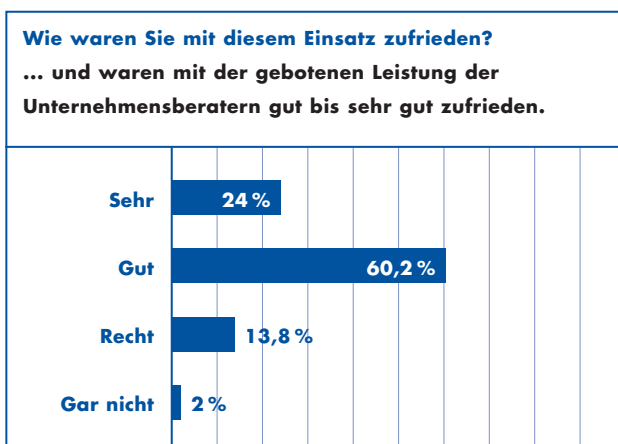


Das Image der Schweizerischen Beratungsbranche hat sich deutlich verbessert

Drei Viertel der befragten Unternehmen hatten in den vergangenen zwölf Monaten einen Berater im Einsatz. Rund 85% waren mit der erbrachten Leistung gut oder sehr gut zufrieden. Dies spricht für die Professionalität und die Qualität, mit welcher diese Leistungen von den Beratungsunternehmen erbracht werden. Gerade solche gute Leistungen sind es, die eine Trendwende in der Wahrnehmung der Beratungsbranche bewirkten. Die Kunden geben den Beratern entsprechend den wahrgenommenen Leistungen denn auch eine Note von 5,5 auf der Schulnotenskala (6=Bestnote). Ein Wert, der sehr eindrücklich unterstreicht, dass sich das Image der Beratungsbranche deutlich verbessert hat. Auch die Berater selbst, geben sich mit einer Note von 4,3 eine deutlich bessere Beurteilung als sie dies im Jahre 2001 mit einer Bewertung von 3,3 gemacht haben.



© by ASCO Prof. Dr. A.C. Wohlgemuth/Dr. Th. Bergmann



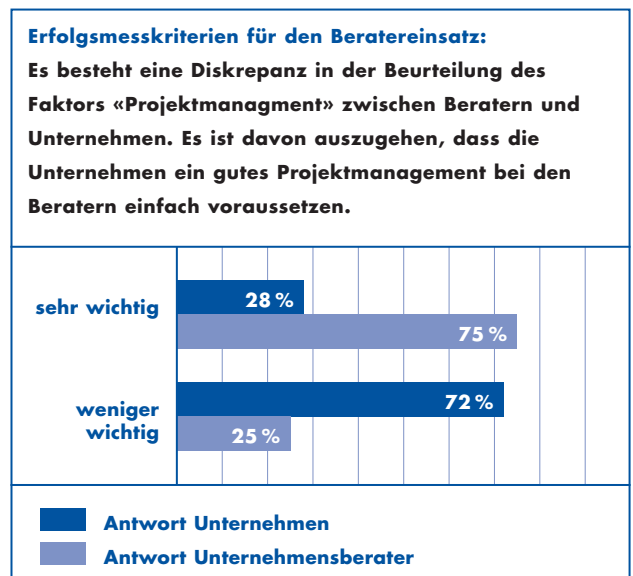
© by ASCO Prof. Dr. A.C. Wohlgemuth/Dr. Th. Bergmann

Die Branche plant 330 neue Stellen zu schaffen

Die positive Entwicklung im Beratungsbereich lässt sich am besten mit der Aussage untermauern, dass in der Beratungsbranche 330 neue Stellen im Jahr 2006 geschaffen werden sollen. Nach Jahren der eher restriktiveren Einstellungspolitik kommt diese Entwicklung v.a. jungen Hochschulabgängern zu Gute. Mit rund 190 neuen Stellen werden sie am meisten profitieren. Damit verhelfen die Unternehmensberatungsfirmen einigen Hochschulabgängern zu einem äusserst interessanten Berufseinstieg.

Gutes Projektmanagement wird von den Kunden vorausgesetzt

Unterschiedlicher kann die Beurteilung für die Bewertung des Erfolgsmesskriteriums des «effizienten Projektmanagements» zwischen den Unternehmensberatern und den Kunden nicht sein. Die Erklärung für die unterschiedliche Gewichtung liegt wohl darin, dass die Kunden von einem projektorientierten Beratungsunternehmen diese Fähigkeit schlicht und einfach erwarten. D.h. nicht, dass ein effizientes Projektmanagement bei der Beurteilung für die Kunden eine untergeordnete Rolle spielt, ganz im Gegenteil, wer als Berater ein effizientes Projektmanagement nicht beherrscht, hat in den Augen der Kunden keine Chance.



© by ASCO Prof. Dr. A.C. Wohlgemuth/Dr. Th. Bergmann

Die Nachfrage nach Beratungsunterstützung im strategischen Bereich steigt

Im Vergleich zu früheren Jahren steigt die Nachfrage nach Beratungsunterstützung im strategischen Bereich wieder. Dabei sind die Hauptthemen Bewältigen des Strukturwandels, Positionierungsfragen in einem globalen Wettbewerbsumfeld, Generierung von Wachstum, Steigerung der Innovationskraft und neue Geschäftsmodelle. Der Unterstützungsbedarf im Outsourcing-Bereich dagegen scheint sich zu beruhigen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass viele Unternehmen gelernt haben, Outsourcing-Fragen ohne Beratungsunterstützung oder mit Hilfe von Dienstleistern (Outsourcing-Partnern) erfolgreich zu lösen. Der letztjährige Trend, dass in diesem Bereich zwischen klassischen Dienstleister und traditionellen Beratungshäuser neue Konkurrenzsituationen entstehen, scheint sich zu bestätigen.

Beratungsausgaben 2006: Die Preise sind stabil, Mandatsgrößen bis zu einer Million Schweizer Franken sind der Regelfall

Obwohl die Nachfrage nach Beratungsleistung deutlich gestiegen ist, sind die Preise und die durchschnittlichen Mandatsgrößen unverändert geblieben. Mandatsgrößen über 5 Mio. CHF sind die Ausnahme. Dies liegt unter anderem auch daran, dass solch grosse Projekte in einzelne Teilprojekte aufgeteilt und Paket-weise vergeben werden.

Massgebliche Marktteilnehmer

Aufgrund der erhaltenen Datenbasis ist es auch in diesem Jahre unmöglich, ein individuelles Ranking der relevanten Anbieter vorzunehmen. Deshalb beschränken wir uns in diesem Jahr analog zum letzten Jahr auf eine Liste der anerkanntesten Anbieter im Schweizer Markt.

Die grössten Management Consulting Firmen in der Schweiz

Honorarumsatz 2005* (Mio. sFr.)	Management Consulting Firmen 2005 (in alphabetischer Reihenfolge)
> 45	Accenture, IBM Business Consulting, McKinsey, PricewaterhouseCoopers Advisory Services, The Boston Consulting Group
> 20 – 45	Bain, Bearing Point, Booz Allen & Hamilton, Capgemini, Deloitte, Helbling Gruppe, Monitor Group, Mummert Consulting, MZSG, Roland Berger Strategy Consultants
ca. 5 – 20	A.T. Kearney, ABB Business Consulting, Abegglen Management Partners, APP Unternehmensberatung, Arthur D. Little, AWK Group, BDO Visura, BSG Unternehmensberatung, Convergence Consulting Group, CSC, Esprit, Gherzi, Hayek Engineering, Horvath & Partner, hpo, ICME, IMG, Inova, Mercer Management Consulting, Novo Business Consultants, pom + Consulting, Zühlke Engineering
weitere grössere Beratungsunternehmen	at rete, Bernet & Partner, B&RSW, BHP Hanser & Partner, Consenec, Ernst Basler & Partner, Farner Consulting, Input, Karlen Consulting, Knöpfel & Partner, Mundi Consulting, Plaut Consulting, Winzeler & Partner, XMC Management Consultants

*Honorarumsatz im Bereich «klassisches» Management Consulting der dem Standort Schweiz zurechenbar ist.

Quelle: Wohlgemuth, A.C.: unabhängige Marktstudie 2005

Viele grosse Unternehmen arbeiten mit kleinen und mittleren Unternehmensberatern zusammen

Der Schweizer Beratungsmarkt ist einer der reifsten Beratungsmärkte der Welt. Die Kunden wissen, was sie von welchem Beratungsunternehmen erwarten dürfen und haben auch eine entsprechende Transparenz über die angebotenen Leistungen. Vor diesem Hintergrund wählen Unternehmen auch differenziert Beratungshäuser aus.

Nach den Ergebnissen unserer Studie arbeiten die befragten Kundenunternehmen je nach Fragestellung mit unterschiedlichen Größen von Beratungsunternehmen zusammen. Dabei halten sich die Anteile von kleineren, mittleren und grossen Beratungsunternehmen die Waage.

Grosse Unternehmen setzen häufiger Berater ein als KMU's. Dies widerspiegelt sich auch in den Kundenstrukturen der befragten Beratungsunternehmen. Es ist allerdings auch zu vermuten, dass bei den Grossunternehmen die Wettbewerbsintensität um ein Beratungsmandat höher ist.

ASCO Umfrage: Die grösste Herausforderung nach wie vor – profitables Wachstum

Herausforderungen aus Sicht der Führungskräfte für ihre Unternehmen ...

Die 323 befragten CEOs und Führungskräfte aus der schweizerischen Wirtschaft und der Verwaltung zeichnen ein bestätigendes Bild von dem bereits vor einem Jahr festgestellten Stimmungsbild des Aufbruchs. Es steht nicht mehr das reine Kostensenken im Vordergrund, sondern das Thema «Wachstum». Die Kunden verfolgen nachdrücklich Möglichkeiten, Wachstum zu erzeugen und die Beratungsfirmen bearbeiten gezielt diesen Markt. Neben dem Trend nach Beratungsunterstützung im Bereich Wachstum und den zusammenhängenden Themen wie

- Innovation- und Innovationsmanagement
- Systematische Nutzung neuer technologischer Möglichkeiten
- Aufbau neuer Geschäftsfelder
- Neue innovative Geschäftsmodelle

sind auch die gesteigerten M&A-Aktivitäten ein wichtiger Nachfragefaktor.

Aus den Interviews mit den CEO's der 46 grössten Beratungsunternehmen und der Auswertung der Fragebogen haben sich die folgenden drei weiteren Themenbereiche ergeben:

Entscheidungsunterstützung bei der Bearbeitung der für die Kunden vitalen Frage nach der geographischen Dimension

Das Thema der Globalisierung beschäftigt die meisten Kunden in irgendeiner Form sehr intensiv. Der durch die Globalisierung ausgelöste verstärkte Wettbewerbsdruck führt zu neuen Herausforderungen und zu teilweise massivem Branchenstrukturwandel. In gewissen Branchen ist die Deregulierung/Liberalisierung ein grosser Treiber für Beratungsleistungen (z.B. Energy/Utilities).

Bessere und effizientere Handhabung unternehmerischer Risiken sowie Unterstützung in Projekten zur Komplexitätsreduktion

Die Corporate Governance Diskussion hat vor allem bei grösseren Unternehmen viel Beratungsbedarf ausgelöst, teilweise auch weil Unternehmen ihre Börsenpräsenz reduzieren. Corporate Governance wird immer mehr durchgesetzt verbunden mit Controlling und Risk-Management-Systemen.

Effizienzsteigerungen, laufende organisatorische Optimierung, weitere Integration der ICT-Möglichkeiten in die Geschäftsmodelle

Effizienzsteigerungsprogramme, operationelle Exzellenz und interne Kostensparübungen gehören nach wie vor ins Angebot der «klassischen» Unternehmensberatung, aber das Thema scheint zur Zeit etwas ausgeschöpft und rückläufig.

... und für die Beratungsunternehmen

Die grösste Herausforderung für die Beratungsunternehmen sehen die befragten Führungskräfte in der Durchgängigkeit der Beratungsleistung. Von der Strategie bis hin zum erwarteten Markterfolg. Die Beratungsunternehmen, denen es gelingt, konzeptionelle Beratung mit echter Implementierungsunterstützung zu verbinden, werden nachhaltig erfolgreich sein.

Die komplette ASCO Marktstudie (als PDF-File) ist gegen einen Unkostenbeitrag von CHF 190.– (ASCO-Mitglieder) und CHF 250.– (Nicht-Mitglieder) bei der ASCO erhältlich:

ASCO Association of Management
Consultants Switzerland
Bettina Fritschi, Geschäftsführerin
Tel. +41 043 343 94 80
E-Mail: office@asco.ch

Hauptsponsoren

Accenture AG
AWK Group AG
IBM Business Consulting Services
ICME International AG
pom+Consulting AG
Zühlke Engineering AG

Sponsoren

Abegglen Management Partners AG
APP Unternehmensberatung AG
Arthur D. Little (Schweiz) AG
at rete ag
BearingPoint
Booz Allen Hamilton AG
Dr. Acél & Partner AG
Helbling Management Consulting AG
Inova Management AG

The logo for Accenture, featuring the word "accenture" in a bold, lowercase sans-serif font. A small chevron symbol is positioned above the letter 't'.

High performance. Delivered.

The logo for AWK Group, consisting of the letters "AWK" on the left and "Group" on the right, with a stylized graphic of three stacked chevrons between them. Below the main text, the tagline "Consulting and Engineering" is written in a smaller font.The classic IBM logo, consisting of the letters "IBM" in a bold, blue, sans-serif font with horizontal stripes.The logo for pom+, featuring a green plus sign above the word "pom" in a lowercase, black, sans-serif font.The logo for I·C·M·E·, consisting of the letters "I·C·M·E·" in a bold, black, serif font, with dots between each letter.

MANAGEMENT CONSULTANTS

The logo for Zühlke, featuring a purple square with the word "zühlke" in a white, lowercase, sans-serif font, and "DIE DENKFABRIK." in a smaller font below it. The website address "www.zuehlke.com" is written in a small black font below the square.The logo for RAIFFEISEN, consisting of the word "RAIFFEISEN" in a bold, red, uppercase, sans-serif font.

Wir danken unseren Sponsoren

Impressum

Herausgeber:
ASCO Association of Management
Consultants Switzerland

Weinbergstrasse 31, 8006 Zürich
Tel. +41 043 343 94 80, Fax +41 043 343 94 81
E-Mail: office@asco.ch, Internet: www.asco.ch

Redaktion:
Bettina Fritschi
Dr. Thomas Bergmann, CMC

Layout und Satz:
Atelier Frank Schweitzer, Oberengstringen

©ASCO, Zürich, Mai 2006

Diese Ausgabe von «Fakten und Trends zum Management Consulting», wurde sorgfältig nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Die ASCO muss jedoch sämtliche Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben und Berechnungen sowie für Schäden und Nachteile, die Informationsgebern und -nutzern entstehen, ausschliessen.