

Facts & Figures 2001/02

Schweiz

von Dr. oec. Leonhard Fopp CMC
Präsident der ASCO

Nur noch leichtes Wachstum

Die ASCO-Marktstudie zeigt, dass die Unternehmensberatung an einem Wendepunkt steht. In der Schweiz beträgt das Marktvolumen 2001 im Management Consulting 1.2 Mrd CHF. Dies entspricht einer Zuwachsrate von 3% gegenüber dem Vorjahr.

Von den rund 600 Beratungsunternehmen beherrschen die 20 grössten Management Consultancies mit 820 Mio. CHF gegen 68 % des Marktvolumens. Insgesamt gibt es hierzulande 3'200 Unternehmensberater, wovon 13 % Frauen sind. Interessant, dass über 20 % aller Beratungsaufträge exportiert werden. Die grössten Nachfrager nach Unternehmensberatung sind die Industrie (22 %), vor den Banken/Finanzdienstleistern (19 %) sowie den Versicherungsunternehmen (10 %) und der öffentlichen Hand (10 %). Die ASCO vertritt 1'200 Unternehmensberater, was einem Marktanteil von 36 % entspricht.

Merkmale	1984	1994	Veränd. 84 – 94	2001	Veränd. 84 – 01
• Marktvolumen Schweiz (= Honorarumsatz in Mio. CHF)	250	500	+100%	1200	+380%
• Anzahl Unternehmensberater Schweiz	1500	2200	+47%	3200	+113%
• Honorarumsatz der ASCO-Berater Total (in Mio. CHF)	40	125	+213%	430	+1000%
• Von der ASCO vertretene Unternehmensberater	200	440	+120%	1200	+500%
• Marktanteil der ASCO-Berater (in %)	16	25	+56%	36	+125%

©ASCO 2002, Quelle: Prof. Dr. André C. Wohlgemuth CMC

Zurück zur Tradition

Gemäss dem Autor der ASCO-Marktstudie hat sich die Schweizer Wirtschaft auf klassische Werte fokussiert und eine Abkehr von Modeerscheinungen vorgenommen. Diese Konsolidierung bewirkt insbesondere ein Beratungsbedarf bezüglich dem Konzentrieren auf die Kernfähigkeiten, wodurch Portfolio-Bereinigungen gefragt sind und zu komplexe Konzernstrukturen aufzubrechen sind.

Gefragt sind vertriebsspezifische Problemlösungen, um kurzfristig die Profitabilität beim Kunden zu verbessern. Wodurch Projekte bezüglich dem Customer Relations Management im Vordergrund stehen, aber auch umfassende Neugestaltungen der Supply Chain/Logistik.

Dabei dient die e-Technologie hauptsächlich als interaktive Plattform für die Umgestaltung der Geschäftsprozesse.

Umsetzungserfordernis im Vordergrund

Die Unternehmensberatung muss vermehrt konkrete Veränderungen bewirken. Die Auftraggeber suchen weniger nach Konzepten als nach tiefgreifend wirkenden Umsetzungen. Wichtig wird die stärkere Einbindung der Kundenmitarbeiter in die Projektarbeit. Partnerschaftliches Zusammenarbeiten soll insbesondere die Wissensübertragung gewährleisten, damit die Kundenressourcen entsprechend qualifiziert werden. Wenn der Unternehmensberater die Firma verlassen hat, muss die Firma was dazugelernt haben.

Honorarumsatz 2001* (Mio. CHF)	Beratungsunternehmen 2001 (in alphabetischer Reihenfolge)
> 100	McKinsey, PWC Consulting
26 – 100	Accenture, Arthure D. Little, Andersen Business Consulting, Bain, The Boston Consulting Group, Deloitte Consulting, IBM Consulting, KPMG Consulting
11 – 25	ABB Schweiz AG, BDO Visura, Booz Allen & Hamilton, Cap Gemini E&Y, CSC Ploenzke, Helbling Consulting, ICME, MZSG, Mercer Management Consulting, Roland Berger
(weitere grosse Beratungsunternehmen)	Abegglen Management Partners, APP, A.T. Kearney, BSG, Diebold, Hayek, Inova, Monitor, Novo Business Consultants, Plaut Consulting, Xperteam

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

©ASCO 2002, Quelle: Prof. Dr. André C. Wohlgemuth CMC

Preis- und Leistung härter getestet

Zur Zeit wird der Beratereinsatz gezielt vorgenommen, wodurch die Periode bis zur Auftragserteilung länger wird. Es wird um die Honorare gerungen, und erstmals hat das Management auch den Einsatz von externen Spezialisten zu rechtfertigen. Kunden verlangen Flexibilität bezüglich Honorierung und sind bereit, mit variablen Elementen den Unternehmensberater vermehrt in die Pflicht zu nehmen.

Weltweit findet in der Unternehmensberatung ein Konsolidierungsprozess statt, wobei die USA sowie die Schweiz überdurchschnittlich betroffen sind. Insbesondere haben grosse Consultancies Überkapazitäten und sind dadurch gezwungen, ihre Belegschaft zu «flexibilisieren»: über Auszeiten und auch über Pro Bono-Projekte.

Die Marktstudie ist gegen einen Unkostenbeitrag von CHF 25.– zu beziehen bei ASCO:

Telefon: +41 1 395 24 04 / Mail: office@asco.ch

Europa

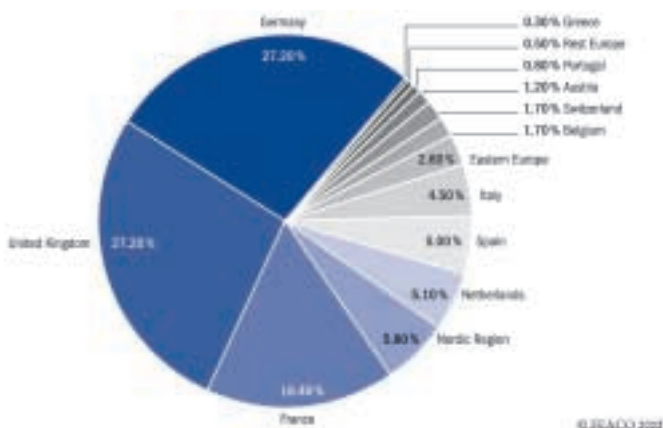
von Jörg Murmann
Generalsekretär der FEACO (The European Federation of Management Consultancies Associations)

Seit 1996 ist der Markt für Unternehmensberatungsleistungen in Europa jährlich um durchschnittlich 14,50 % gewachsen. Jedoch ist auch der Beratungsmarkt Schwankungen unterworfen und entwickelt sich insbesondere in einem stabilen makroökonomischen und instabilen mikroökonomischen Umfeld.

Das Jahr 2001 war durch eine weltweite Rezession mit einem Wachstum des europäischen Bruttoinlandproduktes von ca. 1 % gekennzeichnet. Die Ereignisse des 11. September 2001 haben den Trend zu nachlassenden Investitionstätigkeiten der Unternehmen und einer nachlassenden Nachfrage nach Beratungsleistungen weiter verstärkt. Um so erfreulicher ist es, dass der europäische Beratungsmarkt um durchschnittlich 11,50 % auf ein Gesamtvolumen von 47,50 Mrd. EURO wachsen konnte. Die Zahl der in Europa tätigen Berater ist seit 1994 stetig, von damals 95.000 auf mittlerweile 300.000 Berater angestiegen.

Die bemerkenswerte Zunahme der Beratungsintensität (gemessen am Anteil des Gesamtmarktvolumens am europäischen Bruttoinlandprodukt) von 0,12 % im Jahr 1994 auf nunmehr 0,44 % (in den USA liegt dieser Wert bei rund 0,70 %) ist ein weiteres Indiz dafür, dass die Beratungsbranche stetig an Bedeutung zunimmt und noch ein großes Potential besitzt.

Aufteilung des europäischen Marktes nach Regionen in %



Die deutlich zunehmende Nachfrage seitens der Klienten nach integrierten Beratungslösungen aus einer Hand hat dazu geführt, dass die führenden Beratungsunternehmen gezwungen waren, ihr Dienstleistungsangebot stetig zu erweitern. Dieser Trend ist einer der wesentlichen Ursachen für die an Dynamik gewinnenden Konzentrationstätigkeiten in der Unternehmensberatung. Der Marktanteil der führenden zwanzig Beratungsunternehmen ist in den vergangenen drei Jahren von 47,50% auf mittlerweile 51,00% angestiegen. Die Grenzen zwischen den einzelnen Beratungsbereichen sind mittlerweile oftmals fließend.

Dennoch unterteilt die FEACO den Beratungsmarkt in fünf Segmente. Mit einem Anteil von rund 32 % nimmt die IT-Beratung / IT-Implementierung, gefolgt von der Strategieberatung (26 %), der Organisationsberatung (25 %), Outsourcing-Leistungen (13 %) und der Human-Resources-Beratung (4 %) die Spitzenstellung ein. Im Jahr 2001 konnten Outsourcing-Leistungen und die Organisationsberatung die größten Zuwächse verzeichnen.

Obwohl Beratungsaufträge aus dem öffentlichen Bereich in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen sind, liegt der Anteil des privaten Sektors noch bei über 91 %. Hier kommt die größte Nachfrage (26,40 %) traditionell aus dem verarbeitenden Gewerbe, gefolgt vom Bankensektor (17,40 %) sowie dem Kommunikationsbereich (10,90 %).

Aufgrund unterschiedlicher Wachstumsraten im Jahr 2001 (Deutschland +5,50 % und Großbritannien +16,80 %) hat der deutsche Beratungsmarkt seine Spitzenstellung im Hinblick auf das Marktvolumen in Europa eingebüßt und liegt nunmehr gemeinsam mit Großbritannien mit jeweils 27,20 % Marktanteil an der Spitze in Europa.

Für das Jahr 2002 erwartet die FEACO einen leichten Rückgang der Wachstumsraten in der Beratungsbranche auf durchschnittlich 10 %. Ebenso wird ein Rückgang der Beraterzahlen auf rund 280.000 prognostiziert.

Quelle: Sämtliche Zahlen sind Ergebnis einer Studie, die die FEACO jährlich in den wichtigsten europäischen Beratungsmärkten durchführt. Die 24-seitige Dokumentation (FEACO Survey 2002) ist zum Preis von 75 EURO über die Brüsseler FEACO-Geschäftsstelle (feaco@feaco.org) erhältlich.