

## Beratung: Struktur, Zukunft und Trends der Branche

Consultants sind weltweit aktiv und verhelfen ihren Kundinnen und Kunden zum internationalen Erfolg

- [Struktur](#)
- [Zukunft](#)
- [Trends](#)
- [go-international](#)

### Struktur der Beratungsbranche

Unternehmensberaterinnen und Unternehmensberater sind unabhängig, objektiv, kompetent und sie arbeiten vertraulich. Diese Grundsätze sind die Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Unternehmen. Allerdings befindet sich die Beratungsbranche international in der Krise. Der Markt ist gesättigt und umkämpft, der Kostendruck ist hoch. Die Branche sieht sich mit immer stärkeren Rabattforderungen der Kunden konfrontiert. Außerdem wird die Nachfrage nach möglichst tiefgründigen, industrienahen Beratungsleistungen immer größer. Heute werden bevorzugt Spezialconsultants und Start-ups übernommen, die vor allem eines mitbringen müssen: digitales Know-how.

Den Großen der Branche (McKinsey, The Boston Consulting Group, Bain) geht es vergleichsweise gut. Sie können mit ihrem weltumspannenden Netzwerk und mit Insiderwissen punkten. Es gibt wenige bedeutende Konzerne, deren Innenleben sie nicht kennen. An diesem Erfahrungsschatz wollen andere Unternehmen teilhaben und zahlen dafür durchaus Tagessätze von mehreren Tausend Euro. Zudem treten die Wirtschaftsprüfer als die heimlichen Marktführer im Beratungsmarkt auf. PwC, KPMG, EY und Deloitte haben massiv in ihr Consultinggeschäft investiert.

Wenig Grund zur Sorge haben kleinere Beratungshäuser, die sich mit einem klar umrissenen Spezialgebiet einen Namen gemacht haben. Sie liefern den Unternehmen keine großartigen Strategieverprechen, sondern praktische Hilfe im Tagesgeschäft. Das kann z.B. der optimale Preis für ein neues Produkt sein oder die optimale Prozesskette für die Einkaufsabteilung. Ihre Honorare sind vergleichsweise niedrig. Noch dazu bemessen sie sich oft nach dem erzielten Erfolg. Beides erleichtert die Akquise.

### Zukunft der Beratungsbranche

Die Consulting-Branche wird in Zukunft viele Veränderungen erleben. Allein die Tatsache, dass Wissen weltweit zugänglich ist, verändert die Zusammenarbeit mit den Unternehmen. Viele wertvolle Informationen, die Unternehmen in ihrer strategischen Planung benötigen, können mittlerweile im Internet gratis abgerufen werden. Dadurch werden die Consulting-Branche und das Wissen der Consultants transparenter und verständlicher als bisher.

Die Kundinnen und Kunden werden kritischer und hinterfragen das Preis-Leistungs-Verhältnis einer Beratungsdienstleistung. Gerade aus den Erfahrungen der letzten Krisen und mit neuen Gefahren vor Augen nutzen Unternehmen jede Möglichkeit zur Kostensenkung. Hier sind auch die Consultants nicht ausgenommen.

Eine weitere Entwicklung, die die Branche auch zukünftig immer stärker spüren wird, sind die Zuwächse der *Inhouse-Consultants*, die pro Jahr bei bis zu 20 Prozent liegen. Unternehmen greifen immer öfter auf die Möglichkeit einer unternehmensinternen Beratungseinheit zurück. Damit können sie Kosten reduzieren, den Aufbau von Management-Nachwuchs vorantreiben und interne Strategien entwickeln.

Steigen Sie in unsere Zeitmaschine! – Auf unseren [Zukunftsreisen](#) lernen Sie neue Trends, Technologien und Geschäftsmodelle kennen.

Digitale Entwicklungen werden die Branche zukünftig verändern. Das Wissen der Consultants wird immer mehr in Tools und Software gefasst, um es den Kunden quasi zur Selbsthilfe zur Verfügung zu stellen.

Digitale Entwicklungen werden die Branche zukünftig verändern. Das Wissen der Consultants wird immer mehr in Tools und Software gefasst, um es den Kunden quasi zur Selbsthilfe zur Verfügung zu stellen.

Ein großer Vorteil der Beratungsunternehmen, der auch im internationalen Geschäft enorm wichtig ist, ist der persönliche Kontakt zu den Klienten und die kundenorientierte und individuelle Betreuung. Den international ausgerichteten Beratungsfirmen hilft die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA mit der fundierten Marktkenntnis ihrer Expertinnen und Experten.

## Trends der Beratungsbranche

Der Trend zur Digitalisierung bei ihren Kundinnen und Kunden bestimmt auch die Arbeitsweisen der Consultants. Im Beratungsmarkt entstehen neue Dienstleistungsangebote für neue Technologien. Dazu gehören die Entwicklung von digitalen Geschäftsmodellen und die Bereitstellung entsprechender Lösungen, aber auch Analysetools, um aus *Big Data* nützliche Informationen zu gewinnen.

Die Beraterinnen und Berater müssen sich während des digitalen Umbruchs nicht nur um ihre Klientinnen und Klienten kümmern, sondern auch um die Erweiterung ihrer eigenen Kompetenzen. Sonst stehen die Consultingfirmen bald vor einem Fachkräftemangel. Durch strategische Zusammenarbeit mit etablierten Software-Anbietern können jedoch zunehmend neue Lösungsansätze bei den Themen Daten, Analyse, *Business Intelligence* und *Cloud* entstehen.

„Consulting 4.0“ steht für die revolutionären Umwälzungen in einer Branche, die bisher von strukturellen Veränderungen weitgehend verschont geblieben ist. Die wichtigste Ursache sind die grundlegend veränderten Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden: Weil das Kundenumfeld unsicherer und komplexer geworden ist, stehen Beraterinnen und Berater vor neuen Herausforderungen. Gewinner des Strukturwandels werden solche Beratungsunternehmen sein, die für diese neuen und komplexen Fragestellungen innovative und umsetzbare Lösungen zu einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten können.

Auf dem internationalen Markt müssen sich Beratungsunternehmen neben dem digitalen Konkurrenzkampf auch dem internationalen Preiskampf stellen. Hier ist es noch immer die DACH-Region, die am vielversprechendsten für die Branche ist. Darüber hinaus bleibt die strategisch günstige Lage Österreichs für den osteuropäischen Markt ein absoluter Wettbewerbsvorteil. Die Märkte sind jedoch vielseitig und in ständiger Bewegung. Entwicklungen wie der Brexit zeigen, wie schnell sich die Rahmenbedingungen verändern können. Auch Consultants brauchen guten Rat: Die Spezialistinnen und Spezialisten der AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA kennen alle Chancen und Risiken der internationalen Märkte.

## Internationalisierungsoffensive go-international

Wer Kräfte bündelt, erreicht mehr und kommt schneller ans Ziel. Wer sich im Auslandsgeschäft viel vornimmt, nützt daher am besten die „All-inclusive-Angebote“ von mehr als 160 Branchenfokusprogrammen.

Zum richtigen Zeitpunkt, am richtigen Markt und oft regional gebündelt unterstützt die AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA in 45 Schlüsselbranchen den Markteintritt oder die Expansion österreichischer Exporteurinnen und Exporteure und Investorinnen und Investoren mit maßgeschneiderten Leistungspaketen:

Von Fachleuten vor Ort erstellte Studien versorgen Unternehmen mit wertvollem Markt- und Branchenwissen. Expertenforen informieren über Geschäftschancen und Rahmenbedingungen. Auslandsveranstaltungen mit starkem B2B-Fokus unterstützen bei der Geschäftsanbahnung im Zielmarkt. Branchen-Managerinnen und -Manager betreuen Firmen in Österreich, und Expertinnen und Experten in den Außenwirtschaftszentren unterstützen vor Ort.

Dazu gibt es Startgeld für Mutige! - Das Förderprogramm go-international erleichtert Ihnen den Sprung über die Grenze und ist Teil der Internationalisierungsoffensive des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und der Wirtschaftskammer Österreich.