



eccelerate Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Benchmarking-Report

2018

Herzlichen Glückwunsch – eccelerate Gesellschaft mit beschränkter Haftung!

Sie gehören zu den Top Consultants 2018 – zu den besten Beratern für den Mittelstand. Mit Ihrer Kompetenz, Ihrer Professionalität und mit Ihrer Kundenorientierung haben Sie sich einen Platz im Kreis dieser außergewöhnlichen Berater gesichert.

Ein tragendes Element der TOP CONSULTANT-Analyse war die Befragung Ihrer Kunden durch uns, die wissenschaftliche Leitung. Ihre Mandanten haben uns unabhängig und kritisch Auskunft über ihre Zufriedenheit mit Ihrer Arbeit gegeben – aufgeschlüsselt nach den wesentlichen Gesichtspunkten einer guten Beratung. Diese Informationen haben wir mit weiteren Analysedaten angereichert und nach intensiver Auseinandersetzung mit Ihrem Unternehmen ein Rating für Sie erstellt. Auf diese Weise ist es uns gelungen, aus den aktuellen Teilnehmern unseres Beratervergleiches jene Unternehmen herauszufiltern, die wissen, dass eine mittelstandsorientierte Beratung nach Augenhöhe und Augenmaß verlangt. Und die das auch nachgewiesenermaßen praktizieren!

Die ermittelte Ratingnote und damit das TOP CONSULTANT-Siegel sind der unabhängige, wissenschaftlich fundierte Beleg Ihrer Qualitäten. Die hohe Glaubwürdigkeit, die daraus erwächst, ist zugleich eine Verpflichtung für die Zukunft.

Der vorliegende Benchmarkingbericht informiert Sie detailliert über Ihre Ergebnisse bei der diesjährigen TOP CONSULTANT-Runde. Und das sowohl im Verhältnis zu allen anderen Top Consultants als auch speziell im Vergleich zu den anderen ausgezeichneten Unternehmen Ihrer Kategorie. Wir verstehen den Benchmarkingbericht deshalb nicht nur als reine Dokumentation der Ergebnisse, sondern als Standortbestimmung für Ihre Stärken und Schwächen, also als Wegweiser dafür, in welchen Bereichen Sie sich weiter verbessern können.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Durchsicht Ihrer Ergebnisse.

Bianka Knoblach

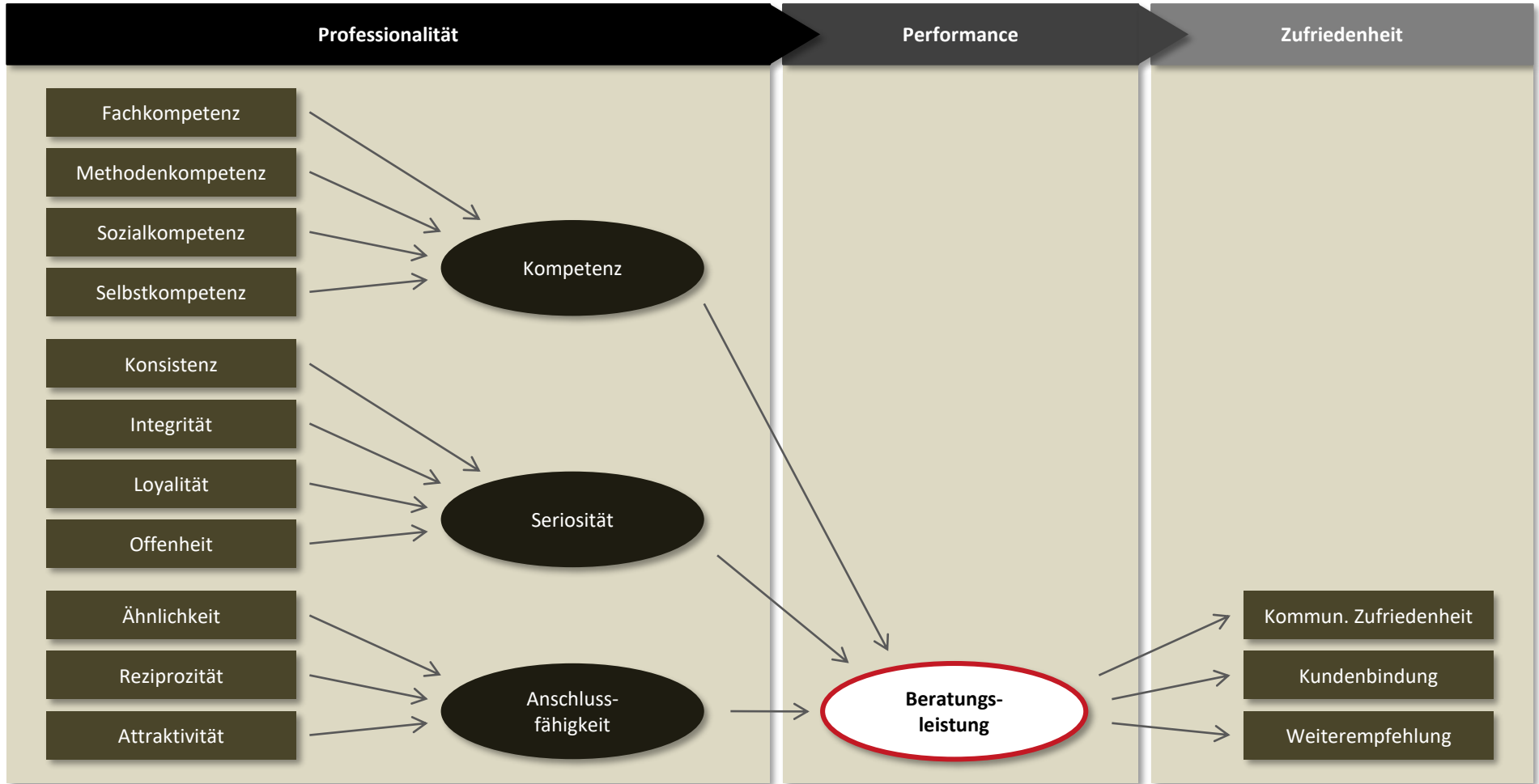
Prof. Dr. Dietmar Fink

WGMB Wissenschaftliche Gesellschaft
für Management und Beratung

Inhalt

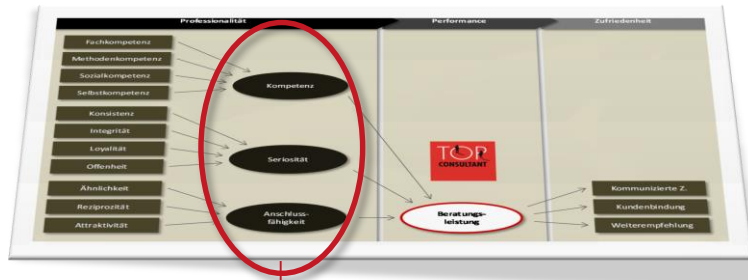
1	Aufbau der Studie	2
2	Kennzahlen der evaluierten Unternehmen	10
3	Evaluation eccelerate	57
4	Selbstbild vs. Fremdbild	81
5	Glossar	86

Das Rating der untersuchten Firmen basiert auf einer Evaluation der von ihren Kunden empfundenen „Professionalität“ und „Zufriedenheit“



Quelle der Methodik und Copyright © 2018: WGMB GmbH – Bianka Knoblach, Prof. Dr. Dietmar Fink

Zur Evaluation der „Professionalität“ werden drei Bereiche unterschieden



→ Kompetenz

- Rationale und emotionale Fähigkeiten, Fertigkeiten und Kenntnisse
- Operationalisiert in den Kategorien Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenz

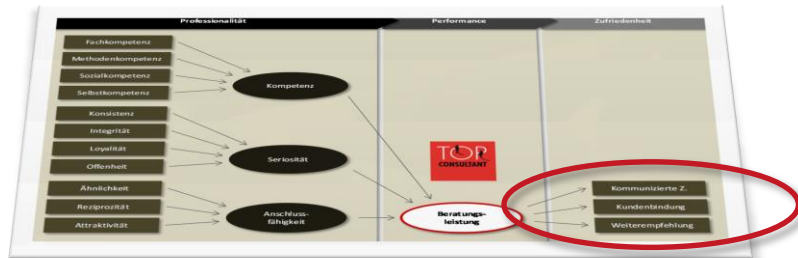
→ Seriosität

- Verlässlichkeit, Berechenbarkeit, Urteilsfähigkeit, Aufrichtigkeit, Glaubwürdigkeit, innere Verbundenheit
- Operationalisiert in den Kategorien Konsistenz, Integrität, Loyalität und Offenheit

→ Anschlussfähigkeit

- Vertrautheit und Bewandtnis im Umgang mit einer mittelständisch geprägten Kundenkultur
- Operationalisiert in den Kategorien Ähnlichkeit, Reziprozität und Attraktivität

Die „Zufriedenheit“ der Klienten mit den evaluierten Unternehmen wird auf der Grundlage von drei Kriterien bewertet



Kommunizierte Zufriedenheit

- „Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit dem evaluierten Unternehmen?“
- „Wie gut erfüllt das evaluierte Unternehmen Ihre Erwartungen?“

Kundenbindung

- „Wenn Sie die von dem evaluierten Unternehmen in der Vergangenheit für Sie erbrachten Leistungen nochmals beauftragen müssten, würden Sie diesen Auftrag wieder an dieses Unternehmen vergeben?“
- „Wollen Sie langfristig Kunde des evaluierten Unternehmens bleiben?“

Weiterempfehlung

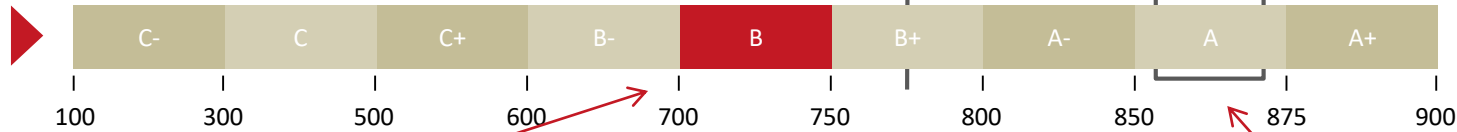
- „Würden Sie das evaluierte Unternehmen weiterempfehlen?“
- „Würden Sie anderen Personen oder Unternehmen zu einer Zusammenarbeit mit dem evaluierten Unternehmen raten?“

Die Ergebnisse des Ratings werden übersichtlich aufbereitet

Beispiel: Fachkompetenz

B

740 Punkte

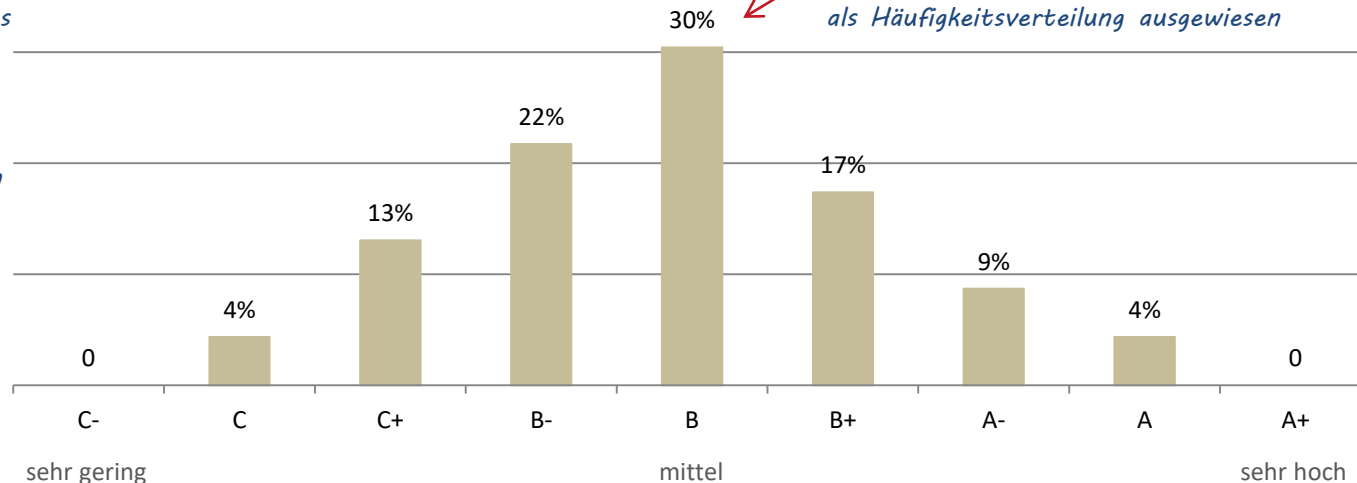


Die Durchschnittsnote aller TOP CONSULTANTS ist mit einer senkrechten Linie markiert

Die Durchschnittsnote der TOP 10 ist mit einem Rechteck gekennzeichnet

Notenverteilung Mustermann & Partner

Das Rating des evaluierten Unternehmens wird zum einen in den Kategorien A+ bis C- und zum anderen als Punktwert (max. 900) ausgewiesen und auf dem Ergebnisbalken durch ein rotes Rechteck gekennzeichnet

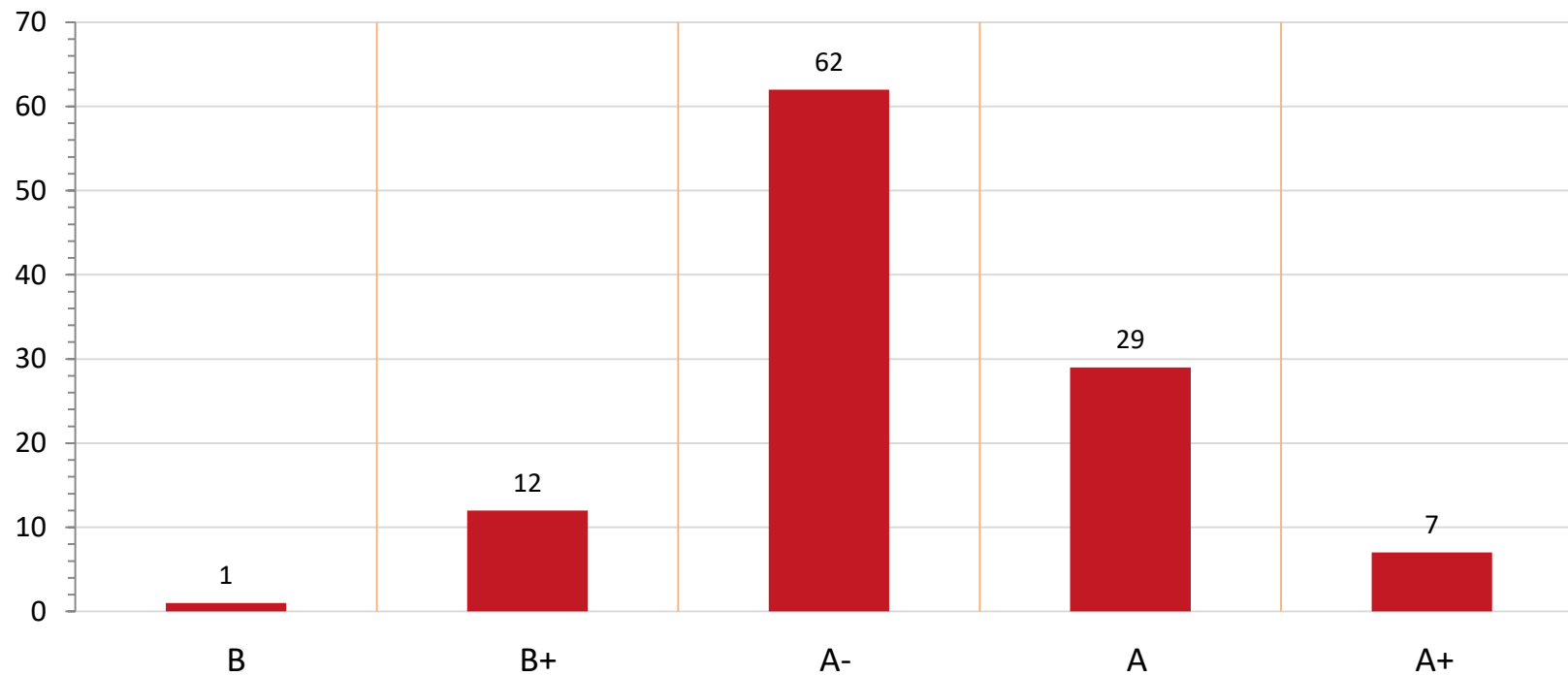


Die detaillierte Bewertung des evaluierten Unternehmens wird als Häufigkeitsverteilung ausgewiesen

Jeder Teilnehmer mit der Ratingnote B oder besser erhält das TOP CONSULTANT-Siegel – insgesamt führen 111 Firmen das Siegel 2018



Anzahl der TOP CONSULTANTS nach Ratingnote



Die TOP CONSULTANTS 2017 im Überblick (1)

Abels & Kemmner GmbH
accantus ag
accoda GmbH & Co. KG
ACG-Ingenieure GmbH & Co. KG
ACUROC GmbH
ams.Solution AG
ARCA-Consult GmbH
Atreus GmbH
Audimus Saar Consulting
Aurum Interim Management
baumeistervalue GmbH
Beratung Wink e.K.
b-k-p Consulting GmbH
bluecue consulting GmbH & Co. KG
Brückel Unternehmensentwicklung
BUCS IT GmbH
candidus GmbH
Capgemini Consulting
CHANGE 4 SUCCESS
CONET Technologies GmbH
Cordes Rieger Consulting GmbH

Corporate Happiness
COSMO CONSULT Gruppe
CTO Balzuweit GmbH
Cylad Consulting GmbH
d3 consulting training coaching GmbH
dchp | consulting
derks brand management consultants
Deutsche Beratungsgesellschaft für Zeitwertkonten
und Lebensarbeitszeitmodelle mbH
division one
D-Level GmbH
Dr. Bolz Immobilien GmbH & Co. KG
Dr. Kraus & Partner
Dr. Weick Executive Search GmbH
EbelHofer Strategy & Management Consultants GmbH
eccelerate Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Econum Unternehmensberatung GmbH
Expense Reduction Analysts (DACH) GmbH
FACILITY CONSULTANTS GmbH
FMT International Executive Search GmbH
FOSTEC & Company GmbH

FTC GmbH
GB International GmbH Executive Consultants
Gerlach, Porst + Steiner GmbH
gök Consulting AG
GPI-Service-Center e.K.
Hanse CRM GmbH
Hanselmann & Compagnie GmbH
HAPEKO Hanseatisches Personalkontor
Haufe Akademie GmbH
High Tech Corporate Services GmbH
Hotel Affairs Consulting GmbH
HPP Strategie- und Marketingberatung
HPS GmbH
HRM CONSULTING GmbH
impuls!
Ingenieurbüro QM International Georg Moti
initio Organisationsberatung
IWL AG
K & H Business Partner GmbH
Karer Consulting AG
Kellermann & Riehm Consulting GmbH

Die TOP CONSULTANTS 2017 im Überblick (2)

Kerkhoff Consulting GmbH
Kerkhoff Cost Engineering GmbH
Kerkhoff Indirect Procurement GmbH
KGG Customs Services GmbH
KODE GmbH
Kompetenzzentrum für Fabrik- u. Standortplanung GmbH
Kopfspringer GmbH
KORN CONSULT GmbH
Krause & Schopp Integration Management GmbH
LEAN & MORE GmbH & Co. KG
lean at work GbR
Lean Partners Projekt Gesellschaft
LEWAN ASSOCIATES Unternehmensberatung GmbH
LF CONSULT GmbH
LOCOM Consulting GmbH
LucaNet AG
M&L AG
m3 management consulting GmbH
Manufaktur für Wachstum GmbH
MBB Consulting
MODUL-CONSULT® Unternehmensentwicklung

msab – Managementsystem-Ausbildungs- und
Beratungsgesellschaft mbH
NIXDORF CONSULTING
parameta Projektmanagement GmbH
Peter Schreiber & Partner
Promerit AG
PROTEMA Unternehmensberatung GmbH
PROZESSREICH GmbH
PTA Praxis für teamorientierte Arbeitsgestaltung GmbH
QMatrix GmbH
QMC Unternehmensberatung GmbH
Rödl Consulting AG
Roland Schwarzer Unternehmensverkauf
Deutschland GmbH
Schubert Packaging Systems GmbH
Schuppar Consulting GmbH
Sellke. Personalized Executive Assistant Search
Späth Boje GmbH
Startup Factory China GmbH
Struktur Management Partner GmbH
Sybit GmbH

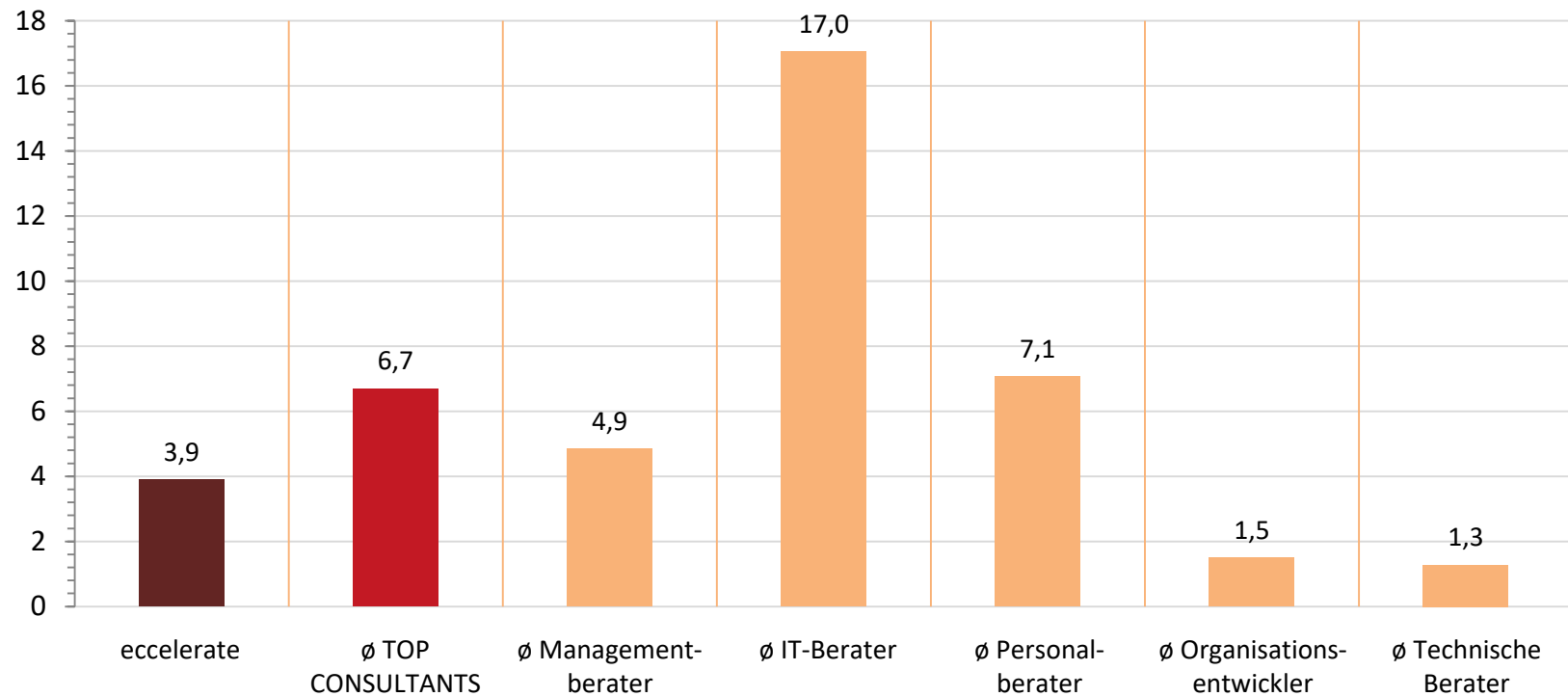
Tauster GmbH
Trevisto AG
Tröger IT Business Consulting GmbH
Truffle Bay Management Consulting GmbH
Unternehmensberatung Nico Reichelmann
Businessplan.org
UWS Business Solutions GmbH
Viehoff Consult e. K.
XD Next Digital Transform GmbH
XEPTUM Consulting AG

Inhalt

1	Aufbau der Studie	2
2	Kennzahlen der evaluierten Unternehmen	10
3	Evaluation eccelerate	57
4	Selbstbild vs. Fremdbild	81
5	Glossar	86

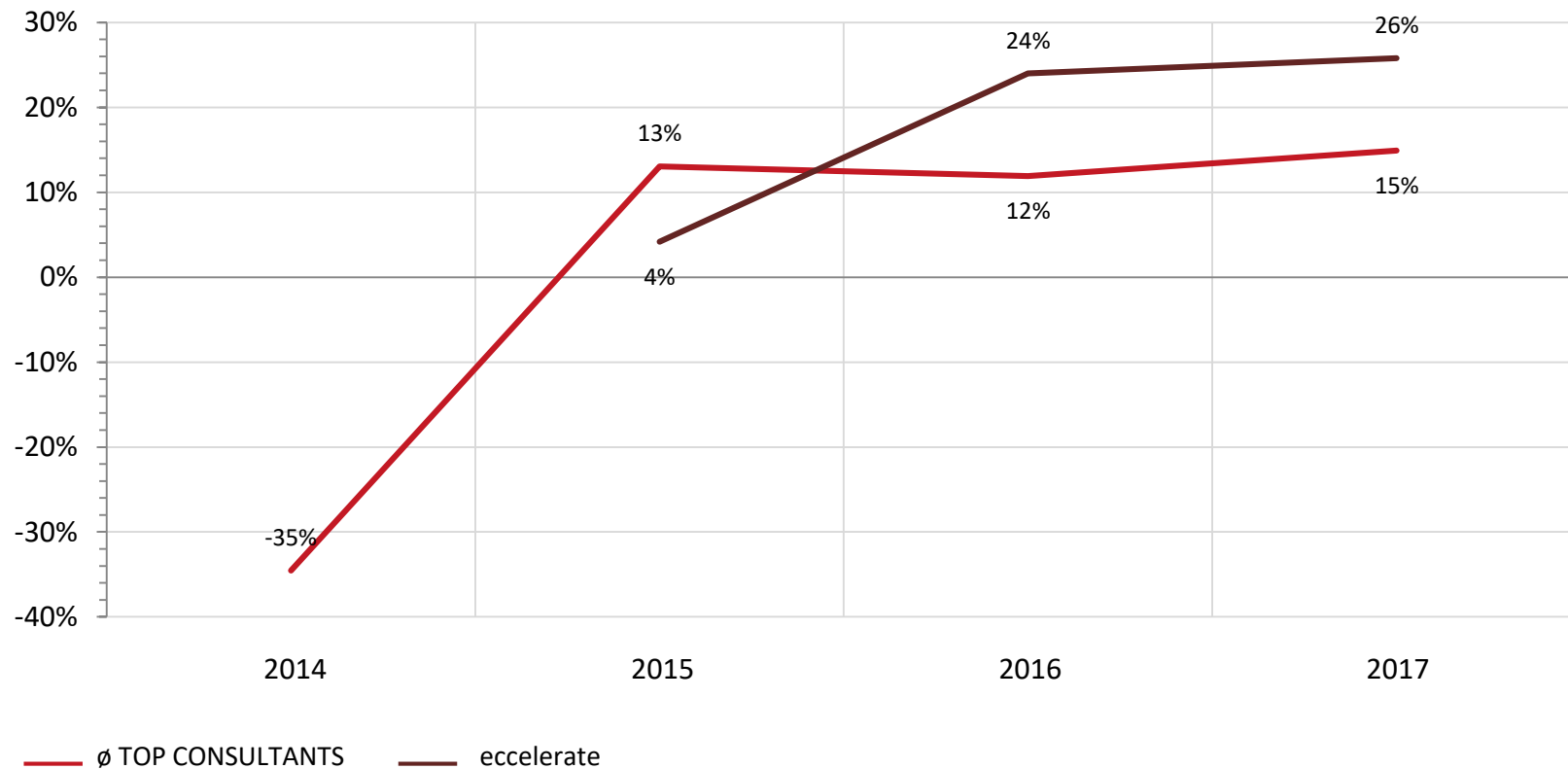
Umsatz _2017

Umsatz in Mio. Euro



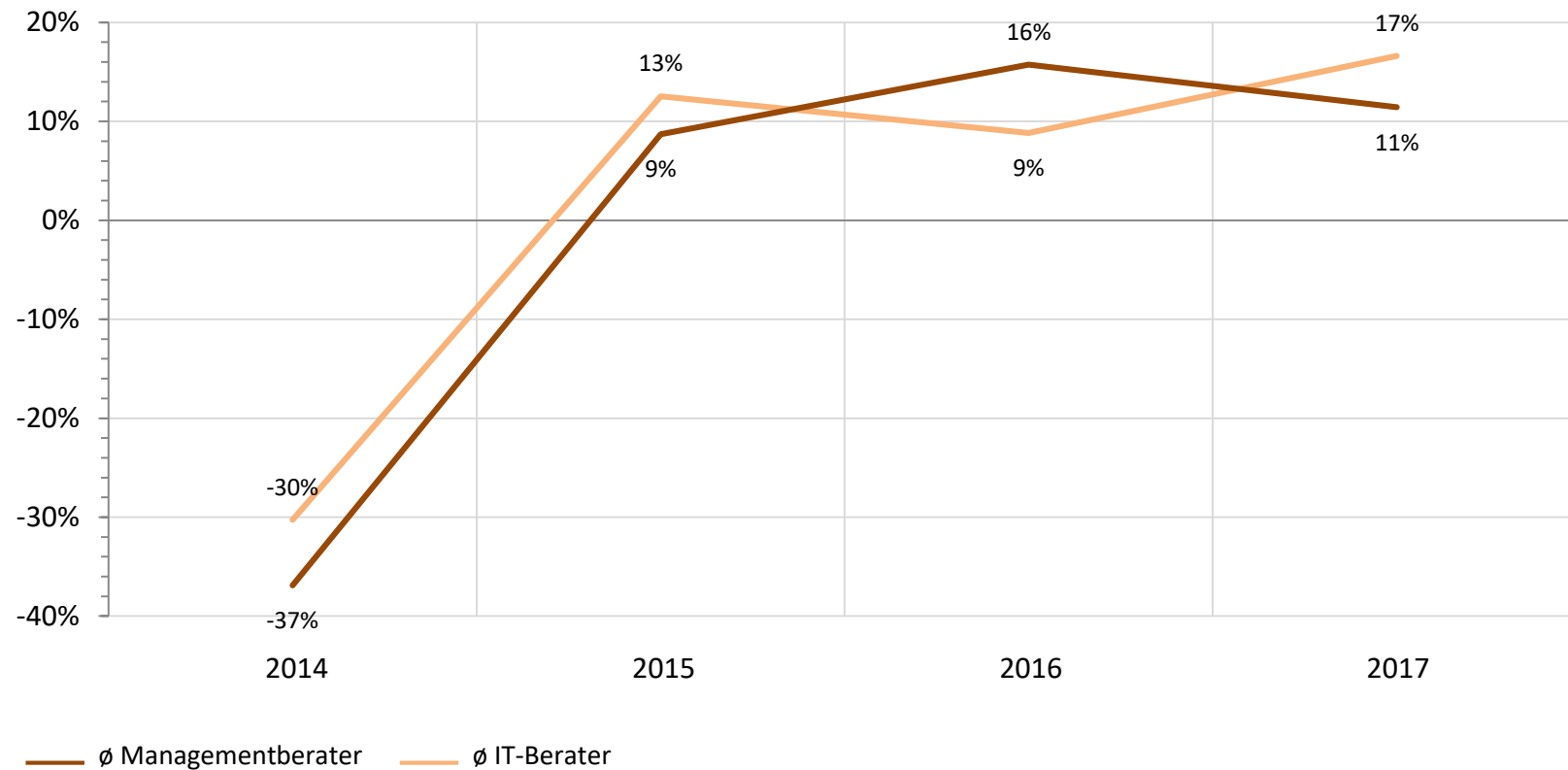
Umsatzentwicklung _2014 bis 2017

Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr in Prozent



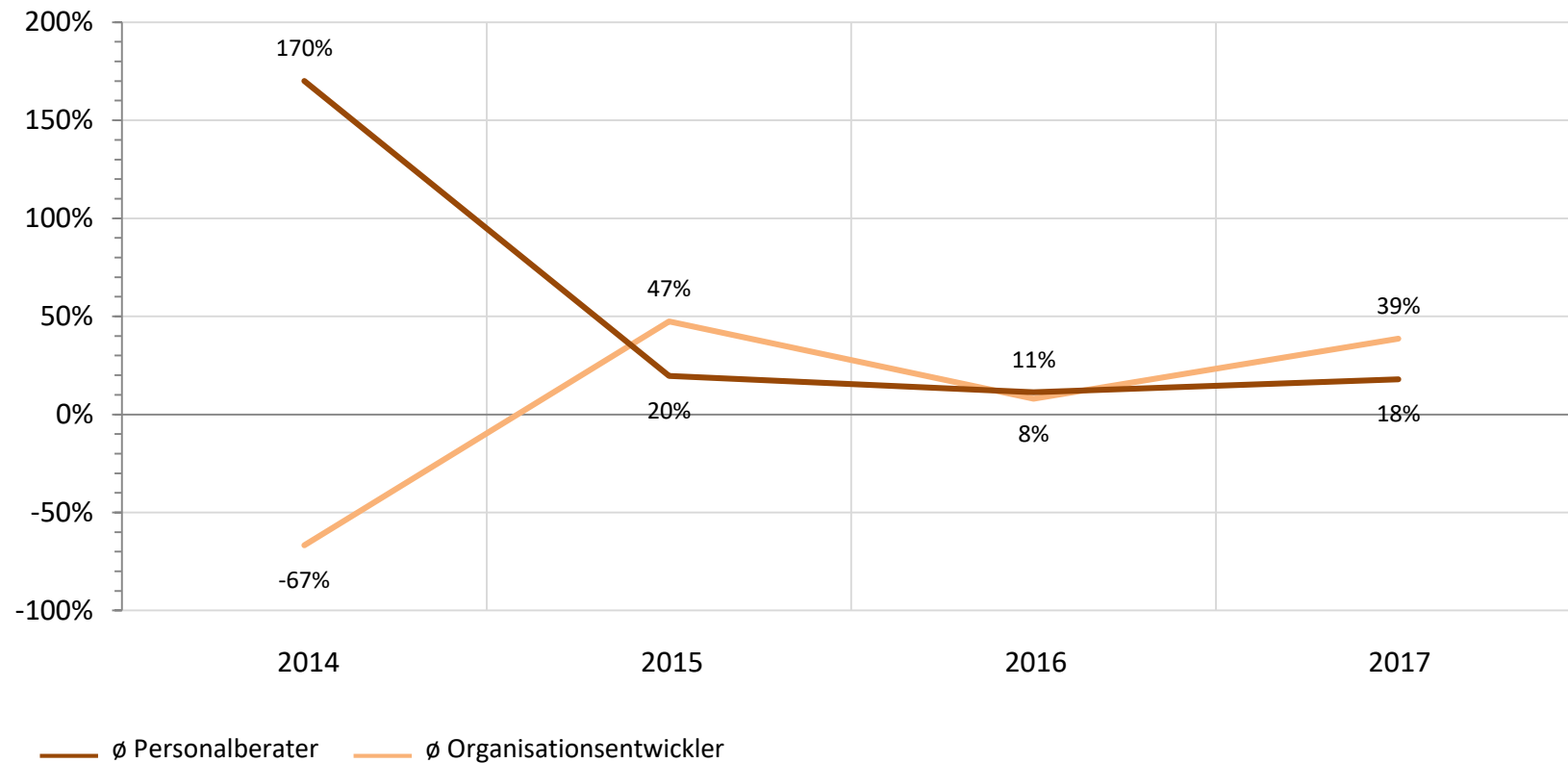
Umsatzentwicklung _2014 bis 2017

Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr in Prozent



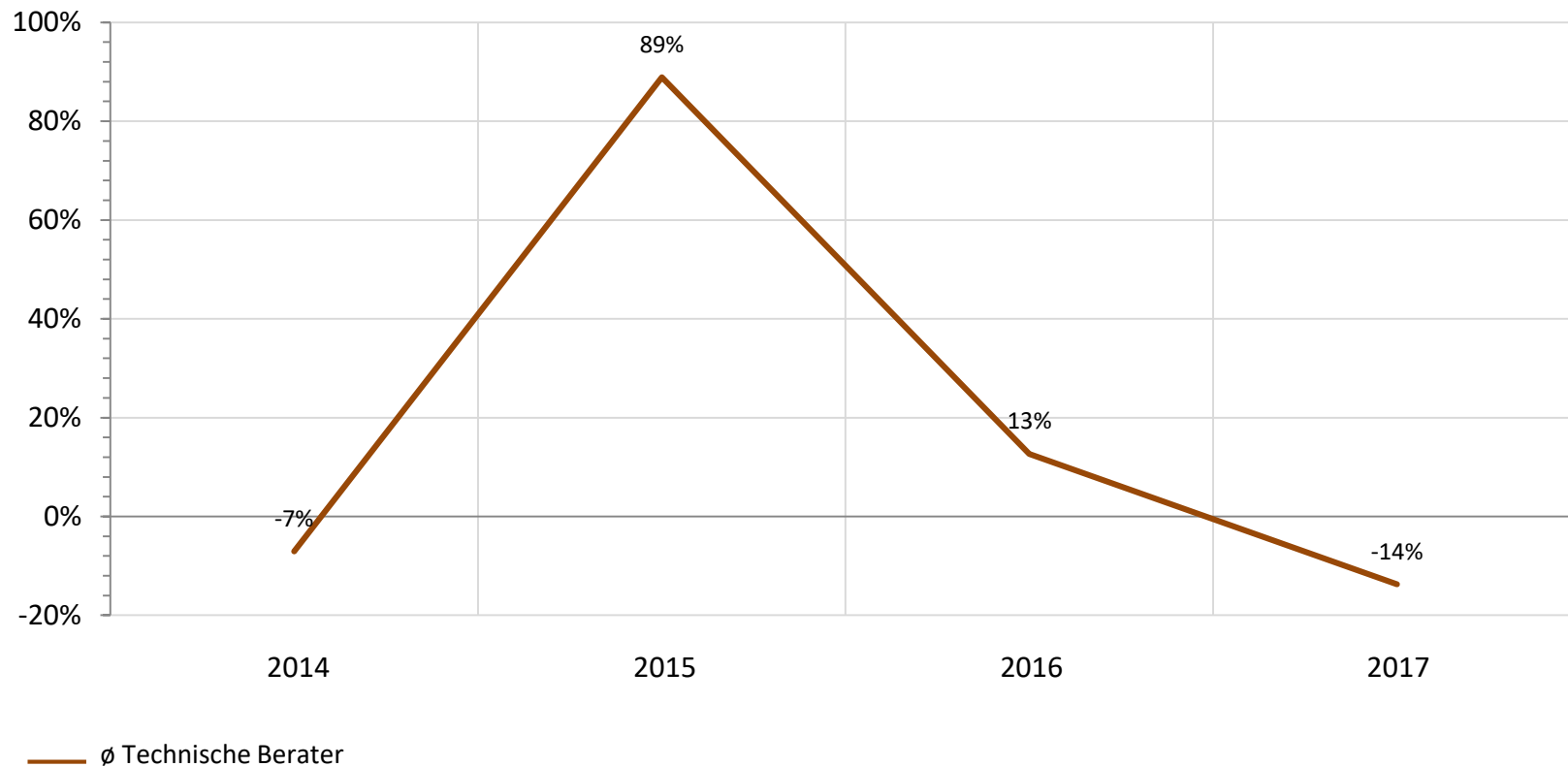
Umsatzentwicklung _2014 bis 2017

Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr in Prozent



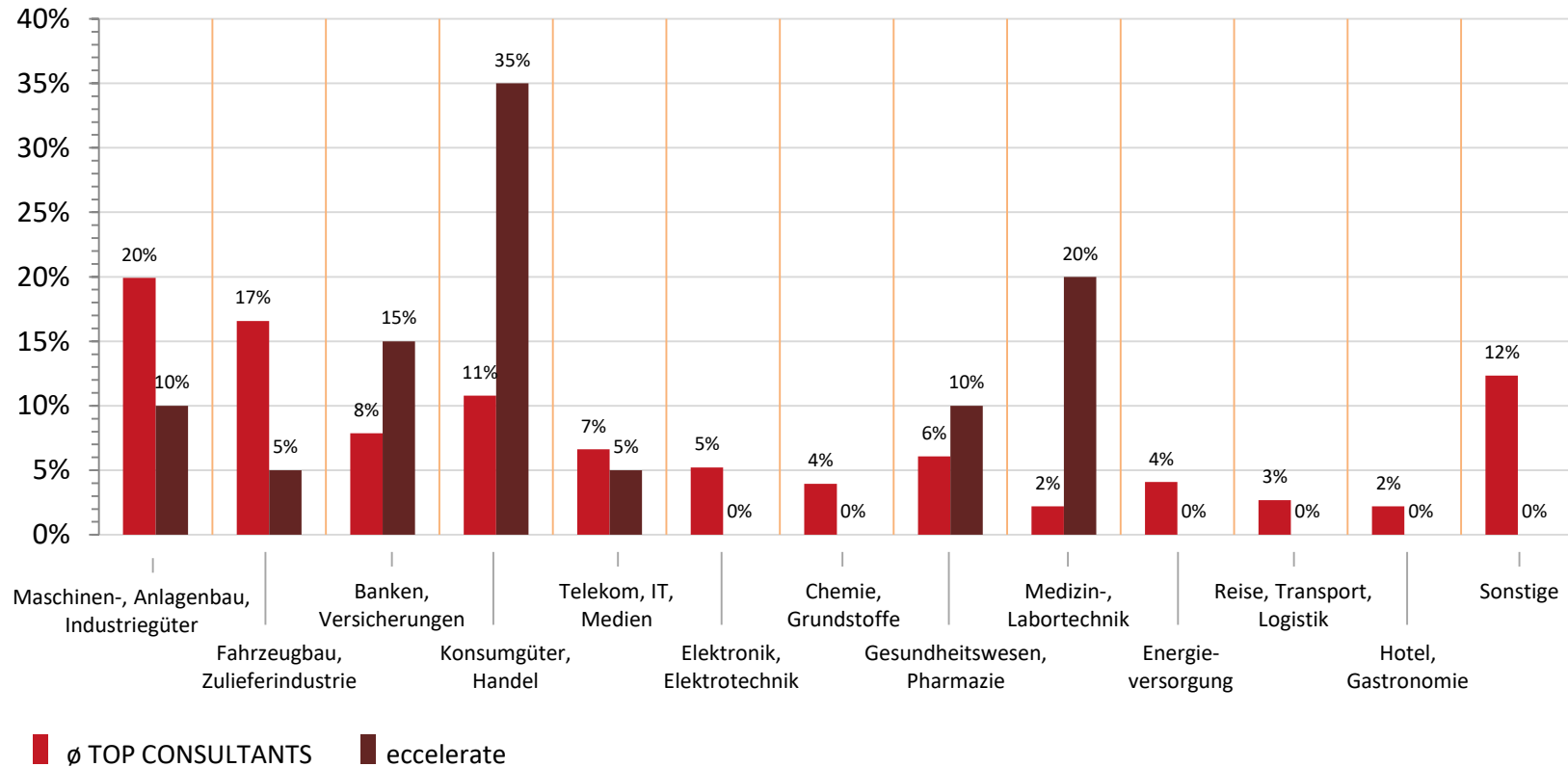
Umsatzentwicklung _2014 bis 2017

Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr in Prozent



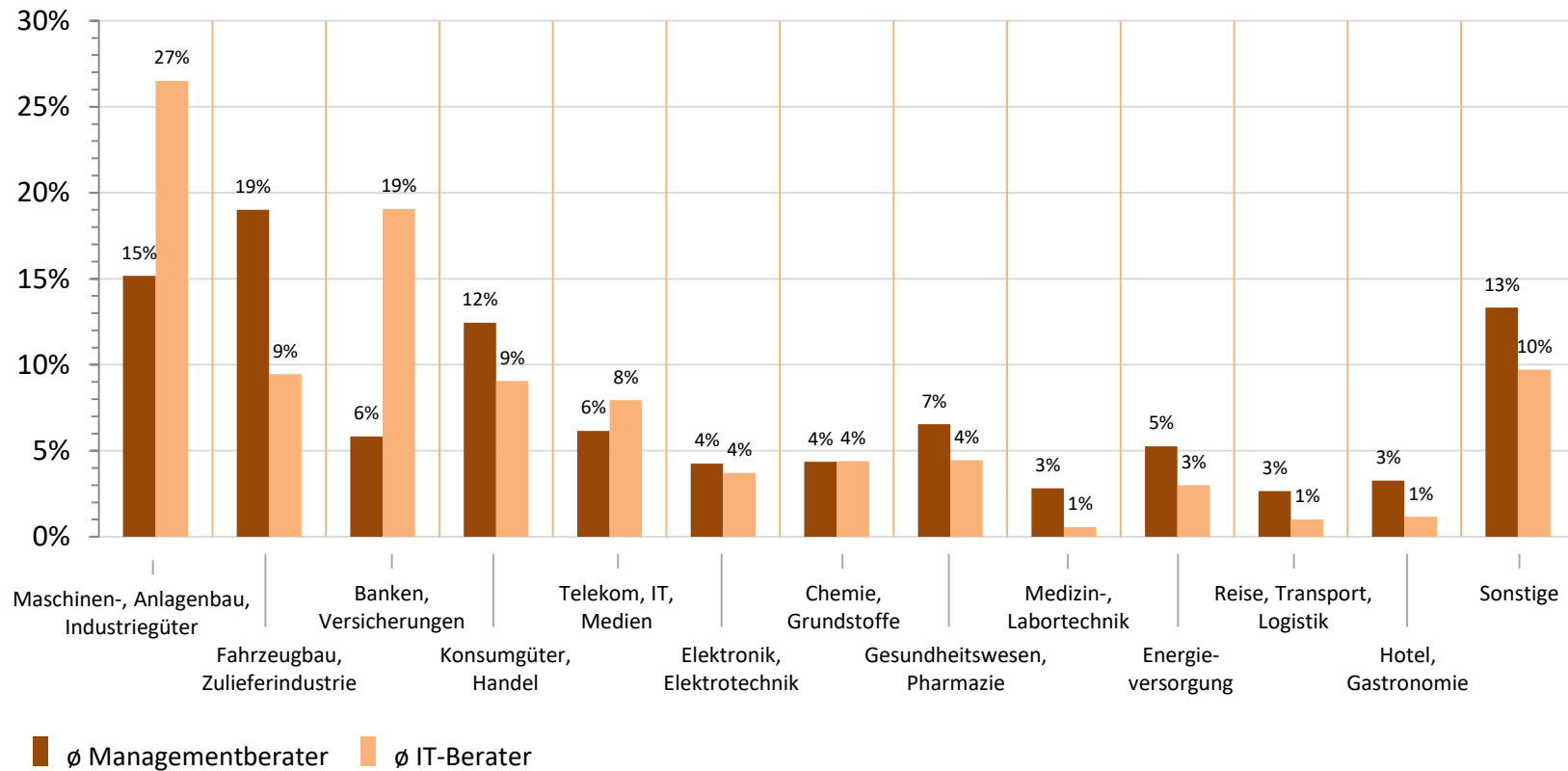
Umsatzverteilung nach Branchen _2017

Umsatzanteil in Prozent



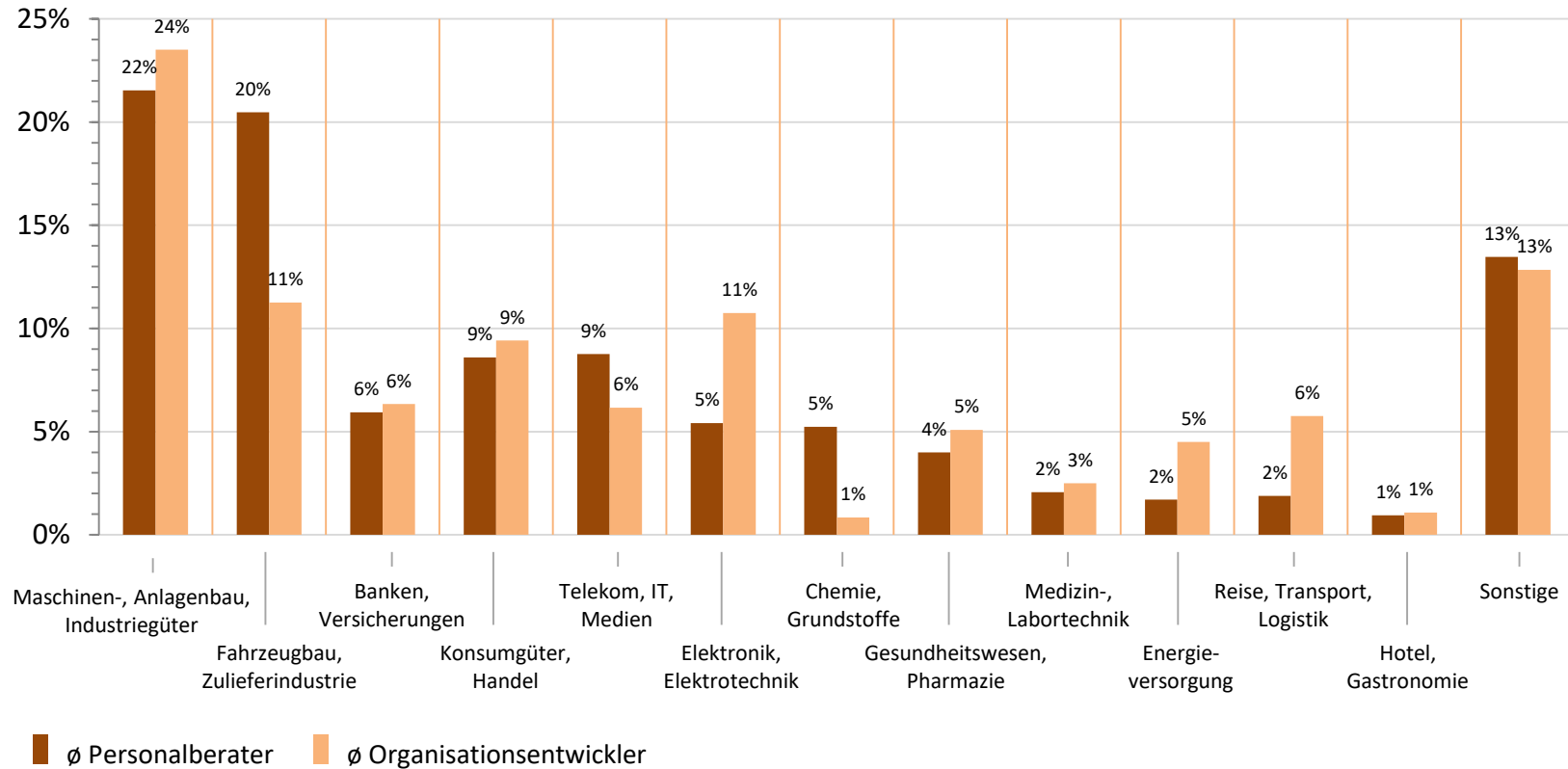
Umsatzverteilung nach Branchen _2017

Umsatzanteil in Prozent



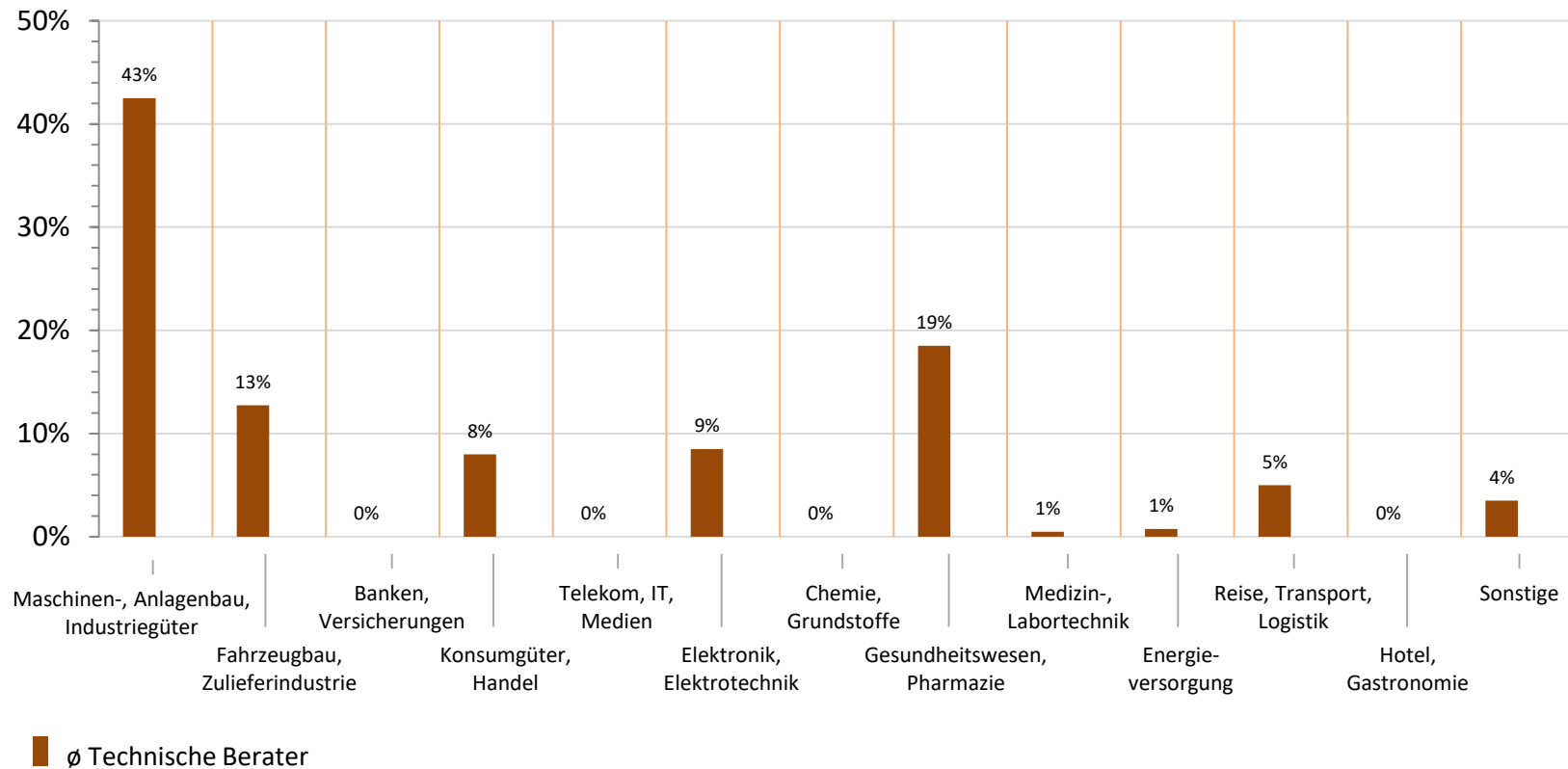
Umsatzverteilung nach Branchen _2017

Umsatzanteil in Prozent



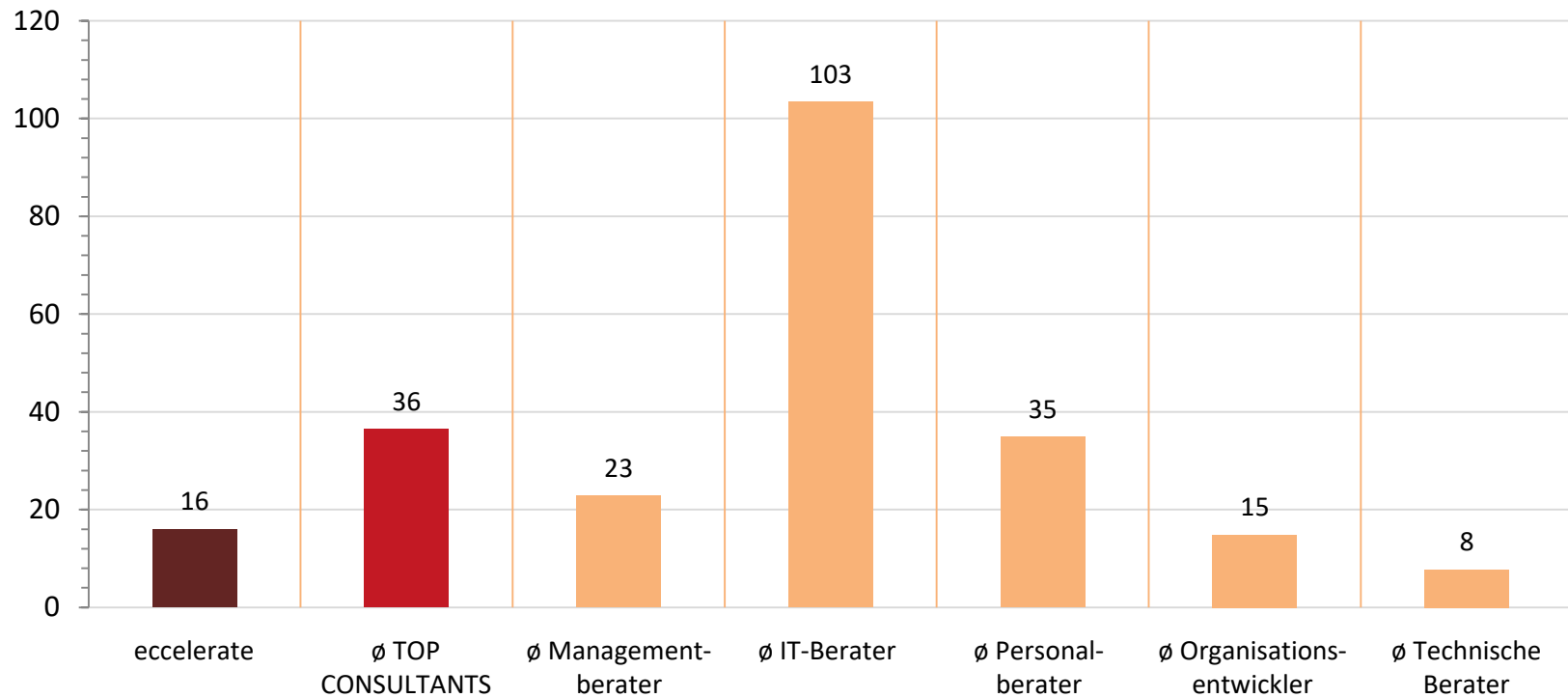
Umsatzverteilung nach Branchen _2017

Umsatzanteil in Prozent



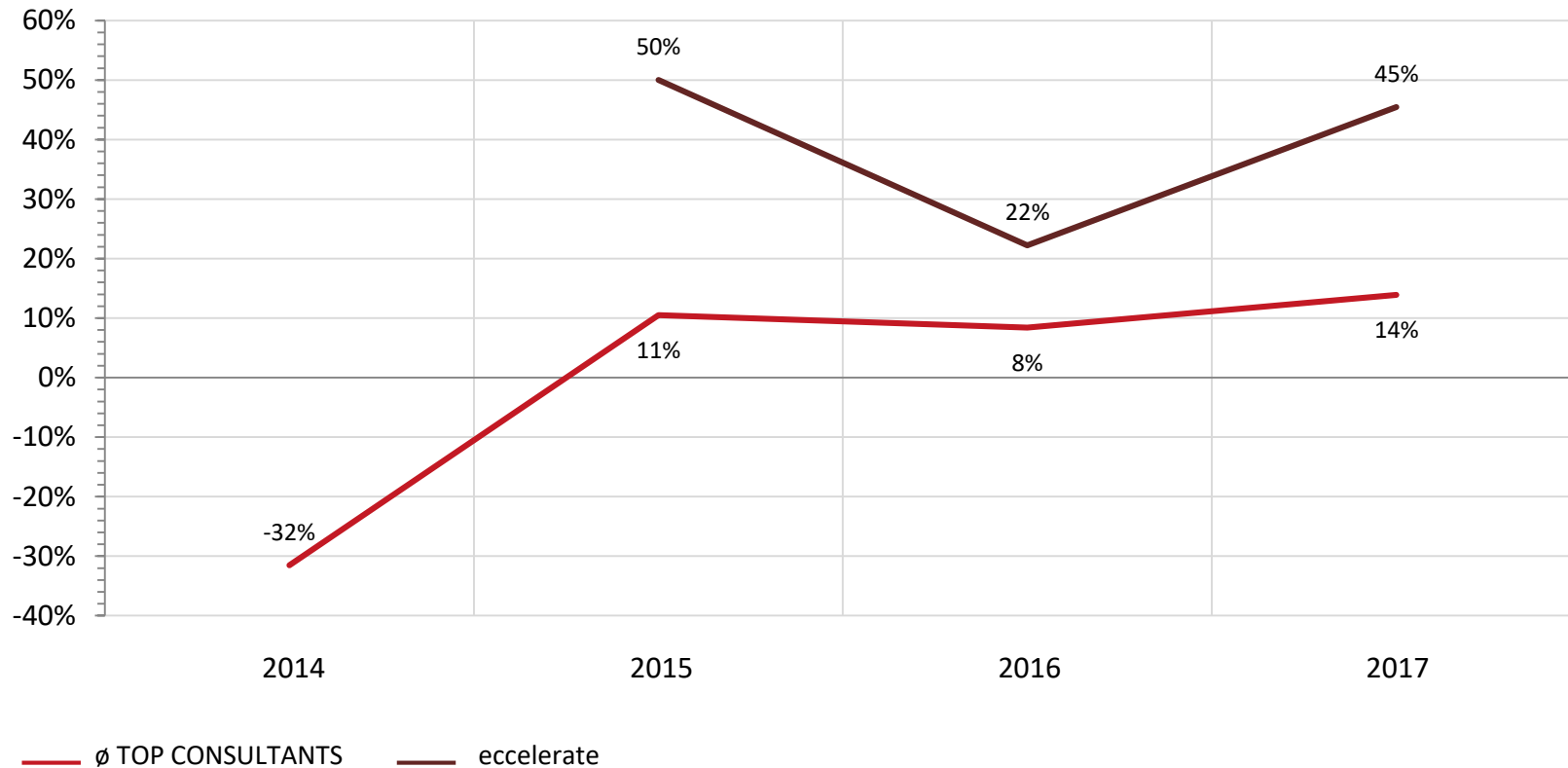
Mitarbeiter _2017

Anzahl der festangestellten Mitarbeiter



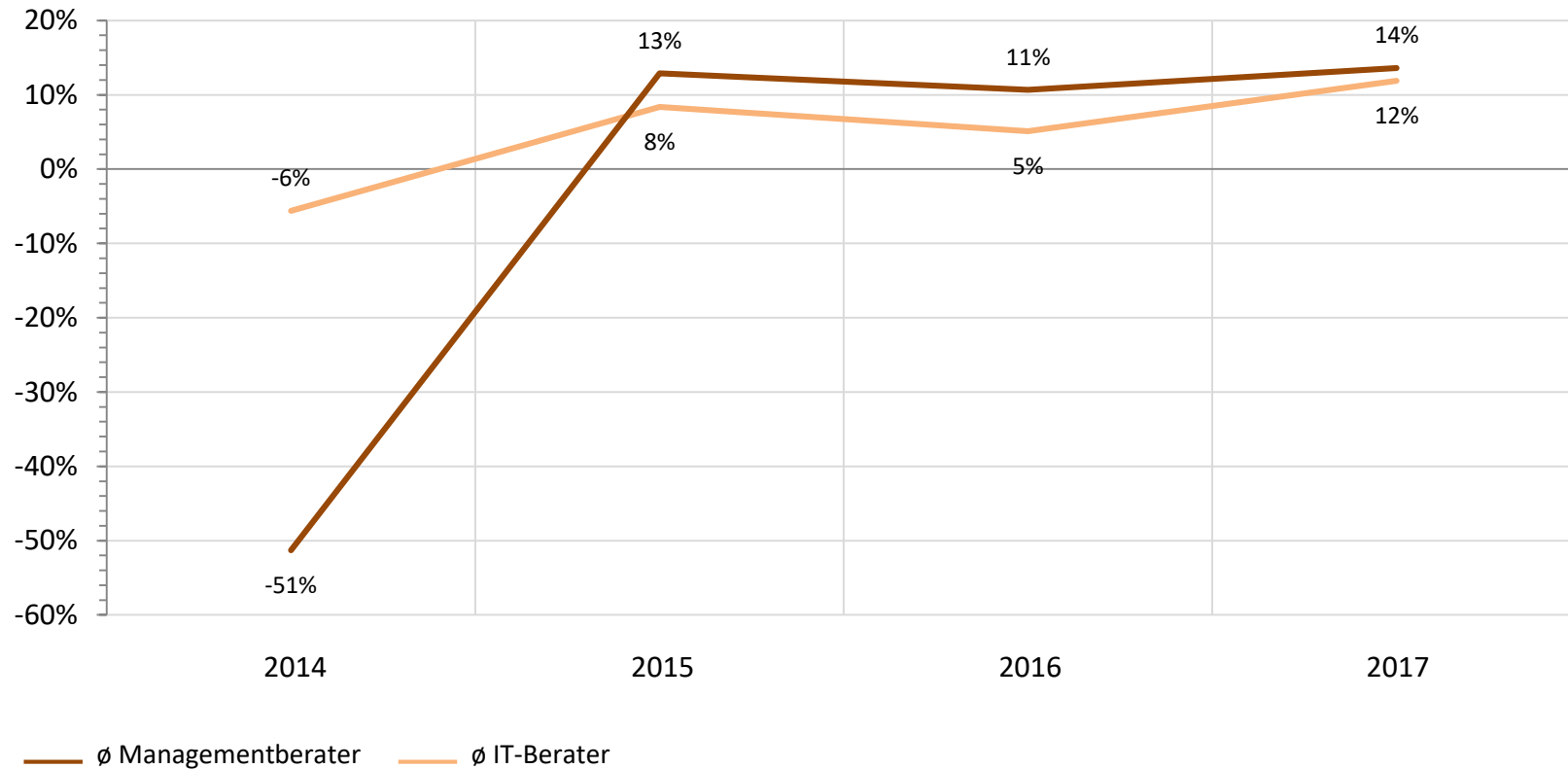
Mitarbeiterentwicklung _2014 bis 2017

Entwicklung der Anzahl der festangestellten Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr in Prozent



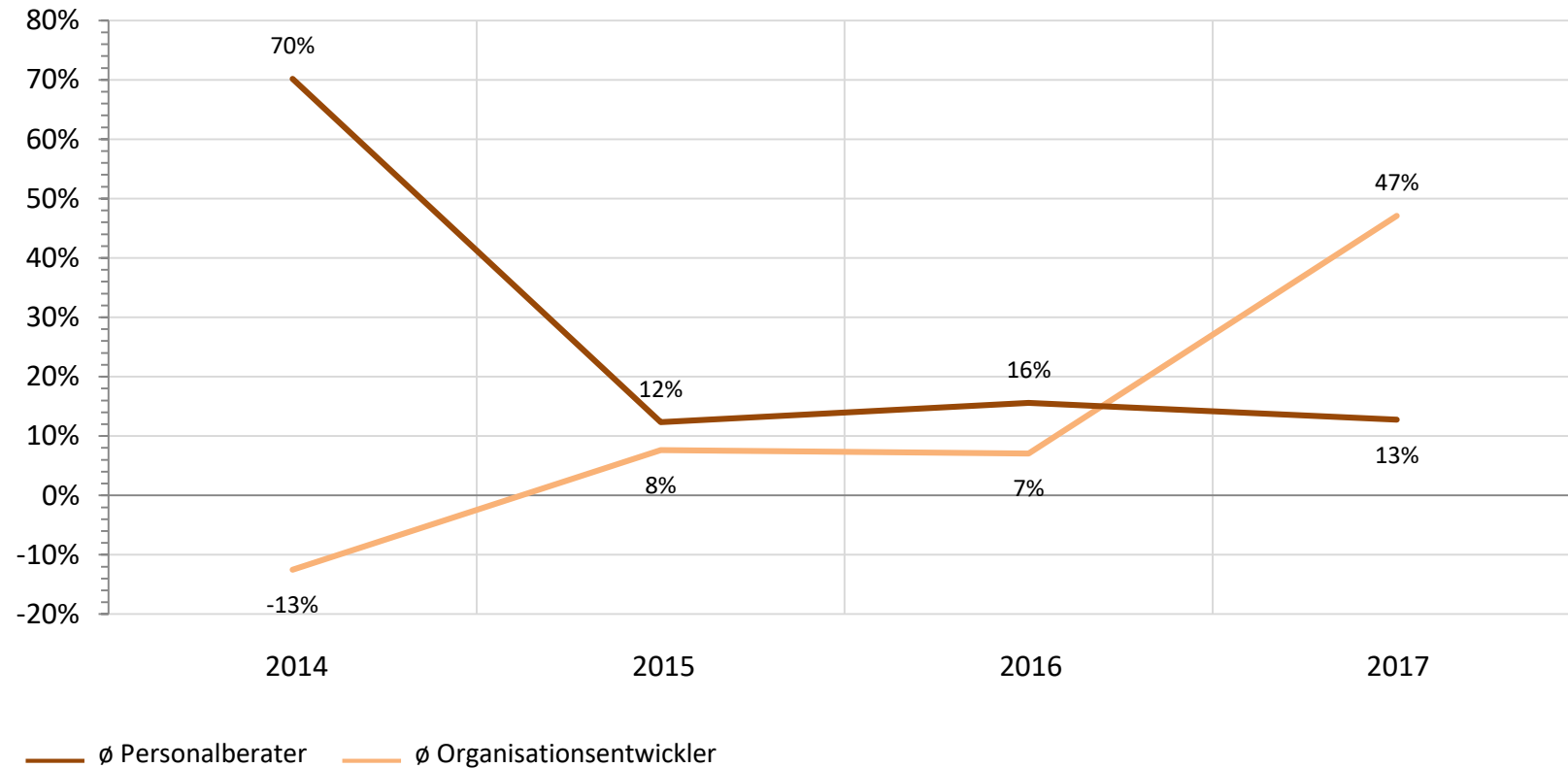
Mitarbeiterentwicklung _2014 bis 2017

Entwicklung der Anzahl der festangestellten Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr in Prozent



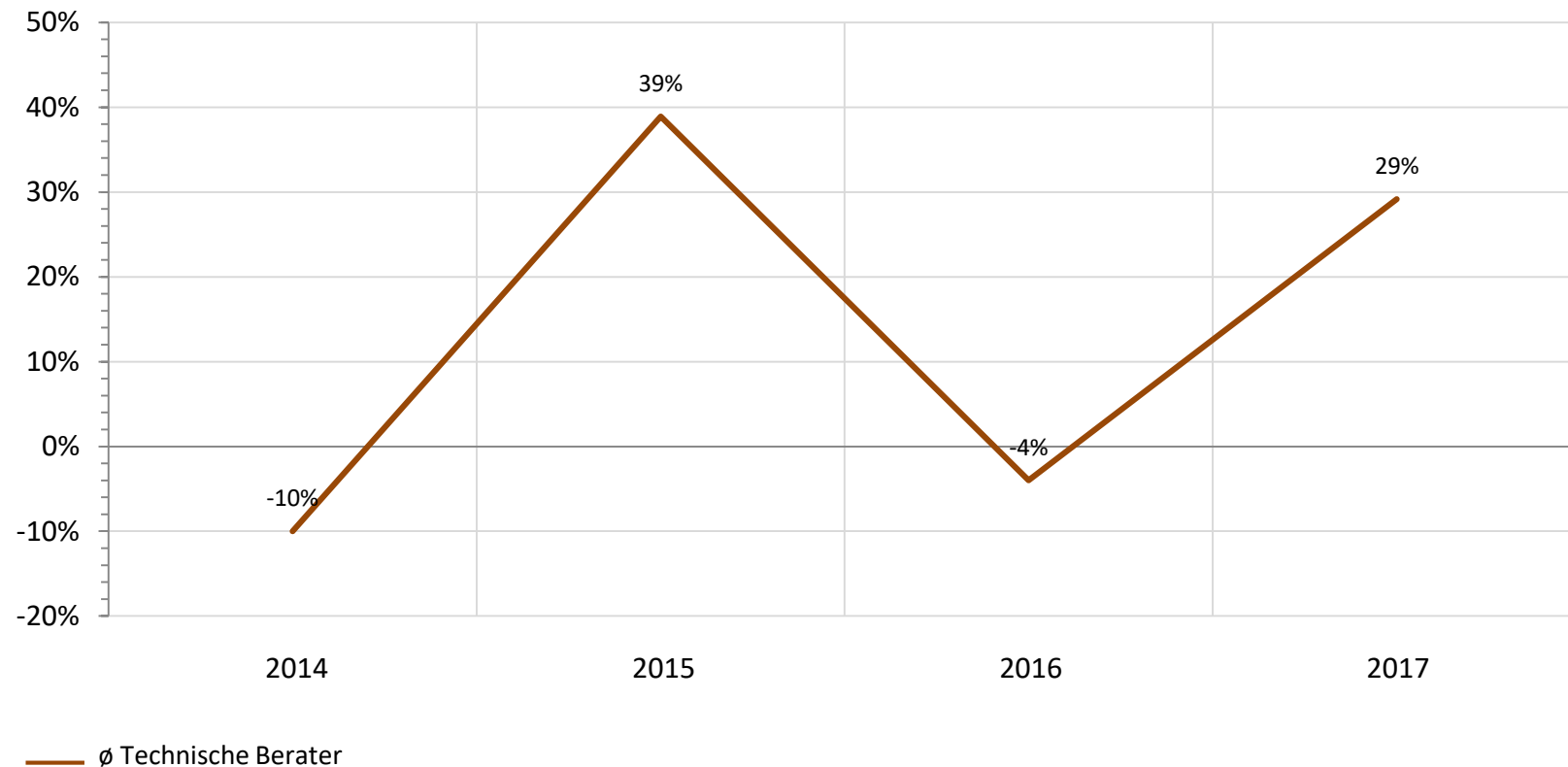
Mitarbeiterentwicklung _2014 bis 2017

Entwicklung der Anzahl der festangestellten Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr in Prozent



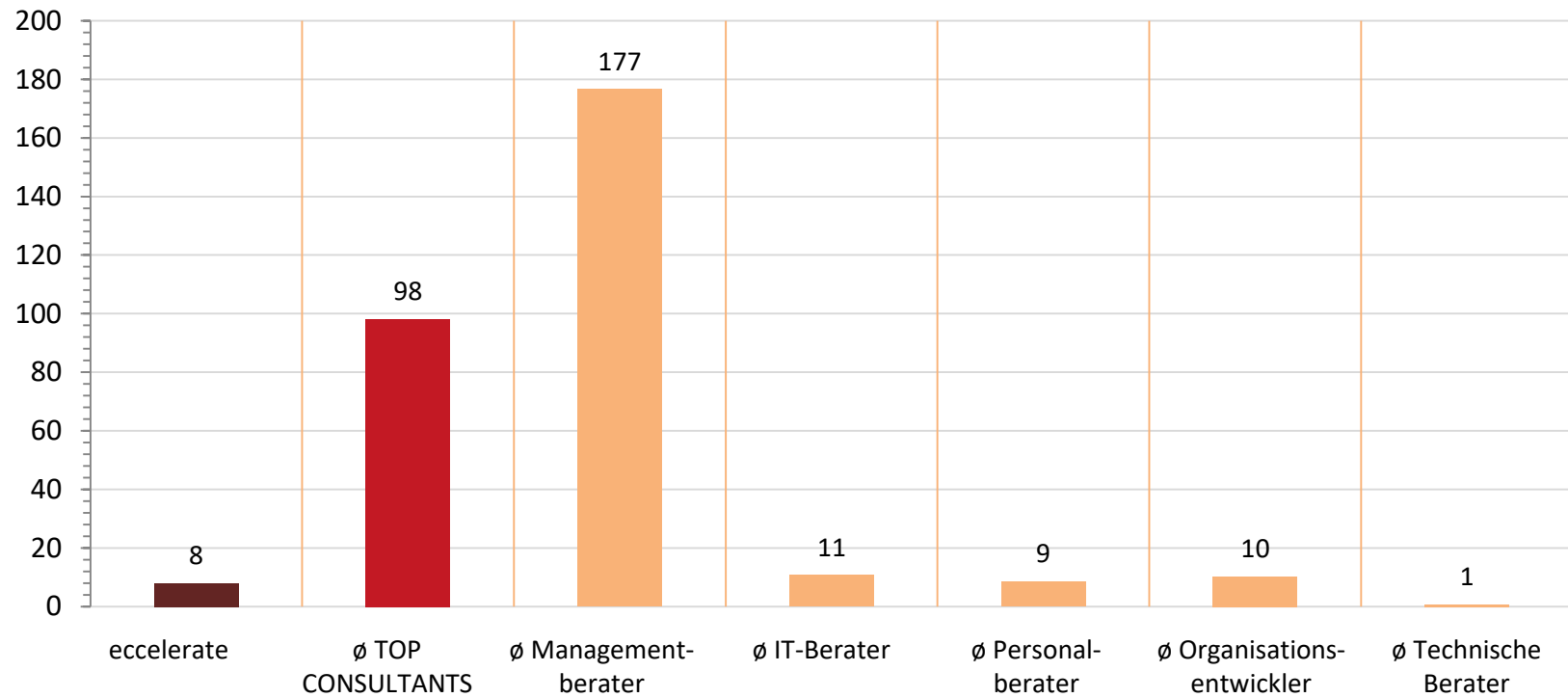
Mitarbeiterentwicklung _2014 bis 2017

Entwicklung der Anzahl der festangestellten Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr in Prozent



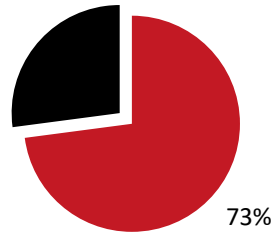
Freelancer _2017

Anzahl der Freelancer

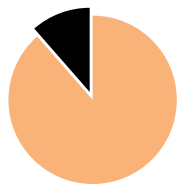
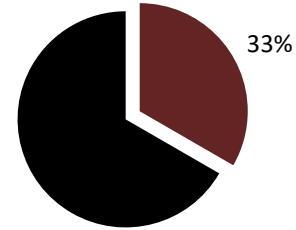


Anteil der Freelancer an der gesamten Mitarbeiterzahl _2017

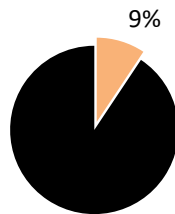
TOP CONSULTANTS



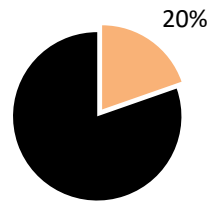
eccelerate



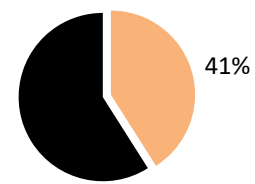
Managementberater



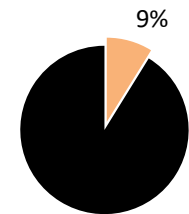
IT-Berater



Personalberater



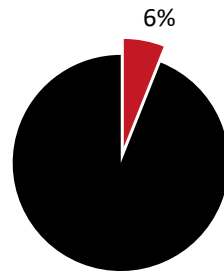
Organisationsentwickler



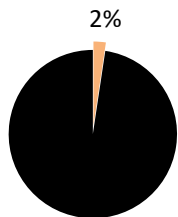
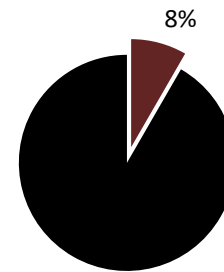
Technische Berater

Anteil der Verwaltungs- und Support-Mitarbeiter ohne Kundenkontakt an der gesamten Mitarbeiterzahl _2017

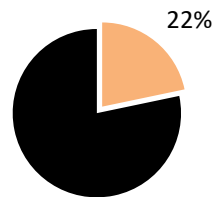
TOP CONSULTANTS



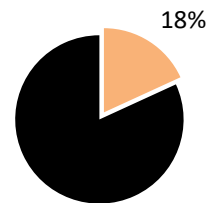
eccelerate



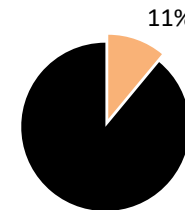
Managementberater



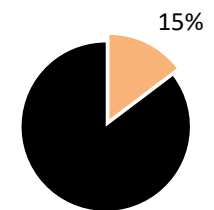
IT-Berater



Personalberater



Organisationsentwickler

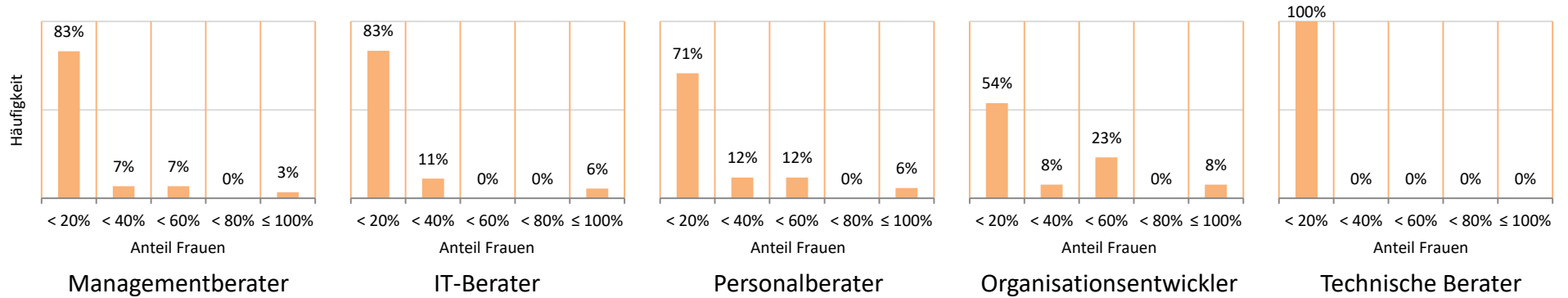
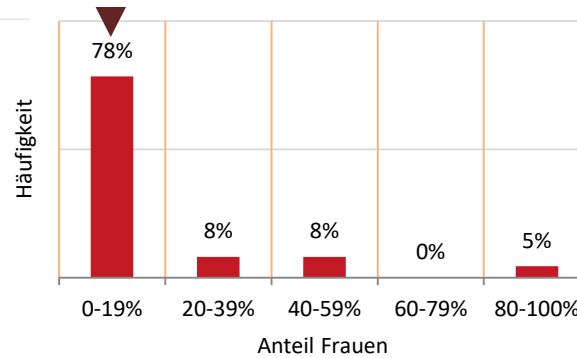


Technische Berater

Anteil der weiblichen Partner bzw. Geschäftsführer _2017

TOP CONSULTANTS

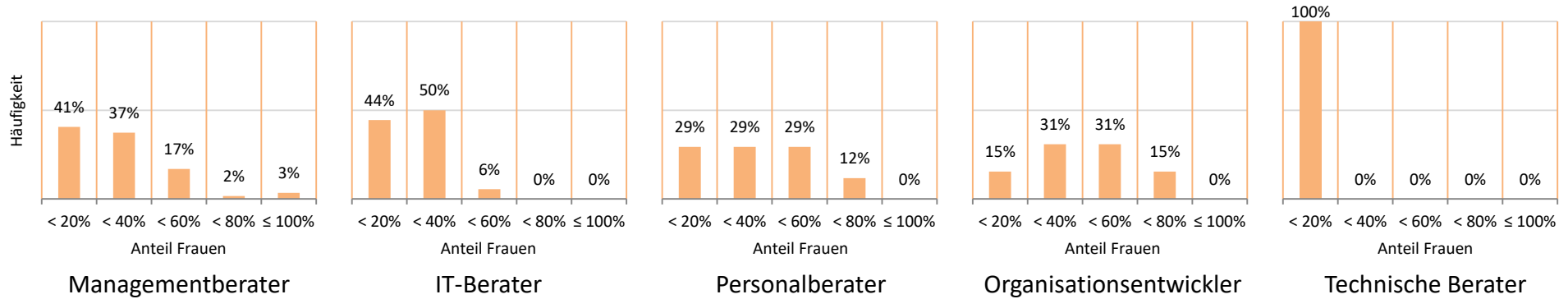
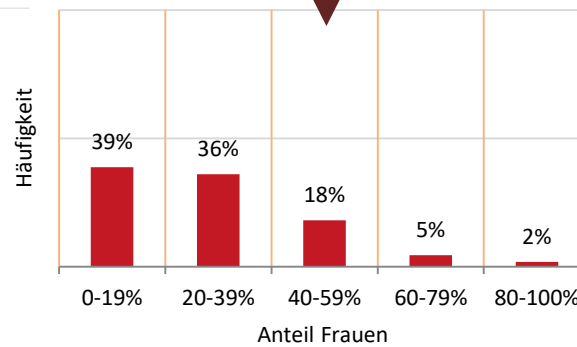
eccelerate



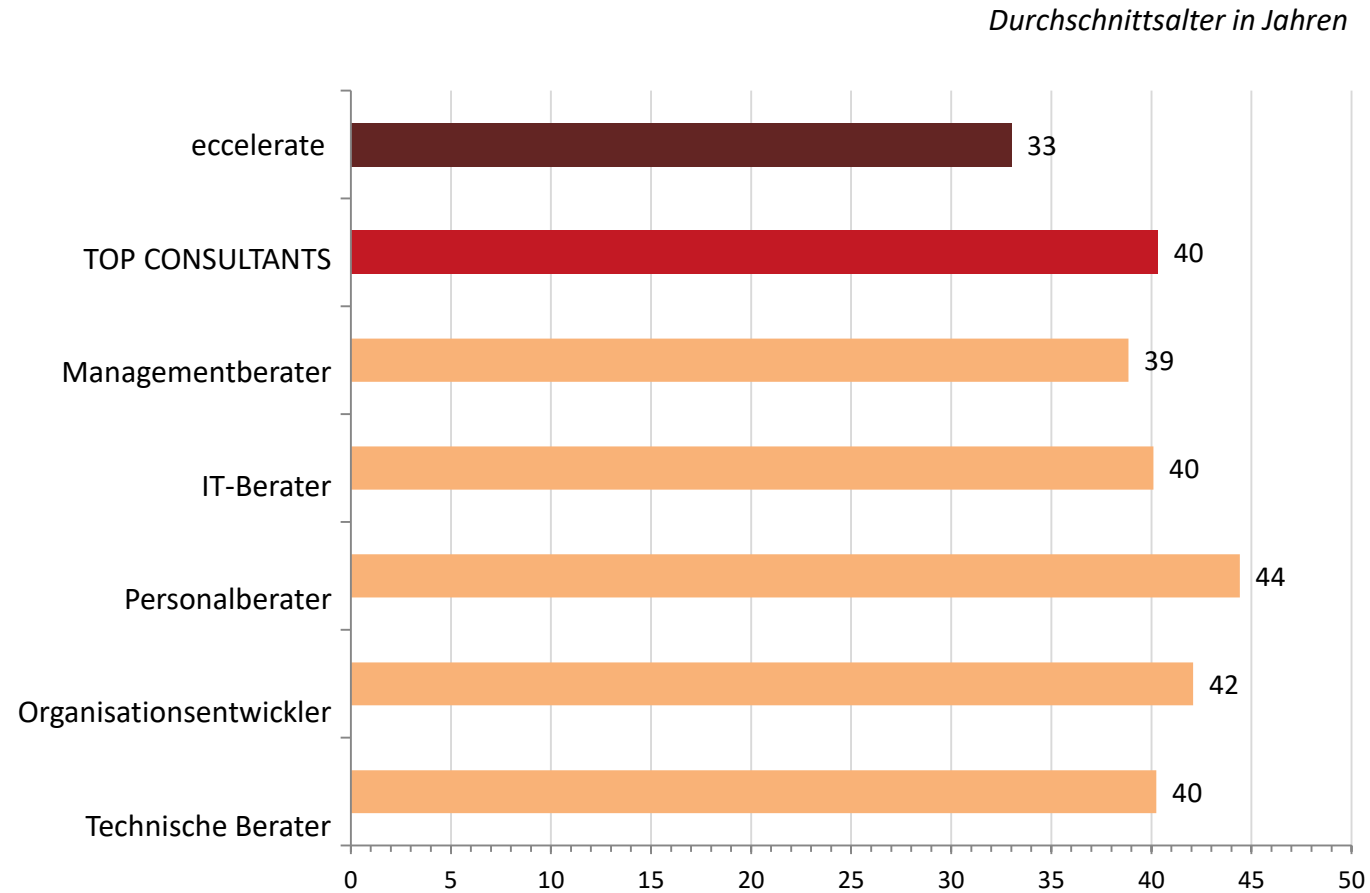
Anteil der weiblichen freien und festangestellten Berater _2017

TOP CONSULTANTS

eccelerate



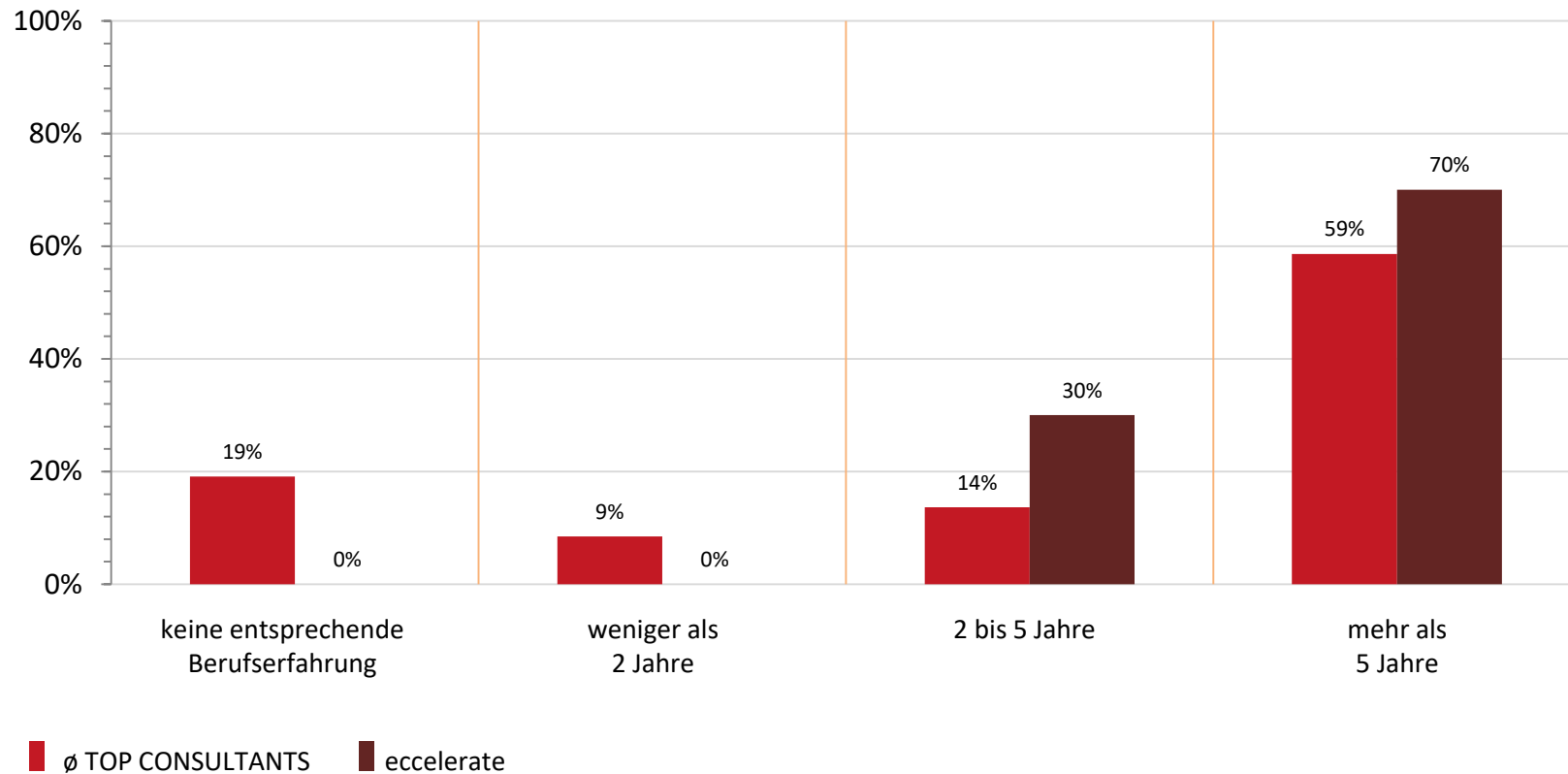
Durchschnittsalter der festen und freien Berater _2017



Berufserfahrung der festen und freien Berater in leitender Position außerhalb der Beraterbranche _2017

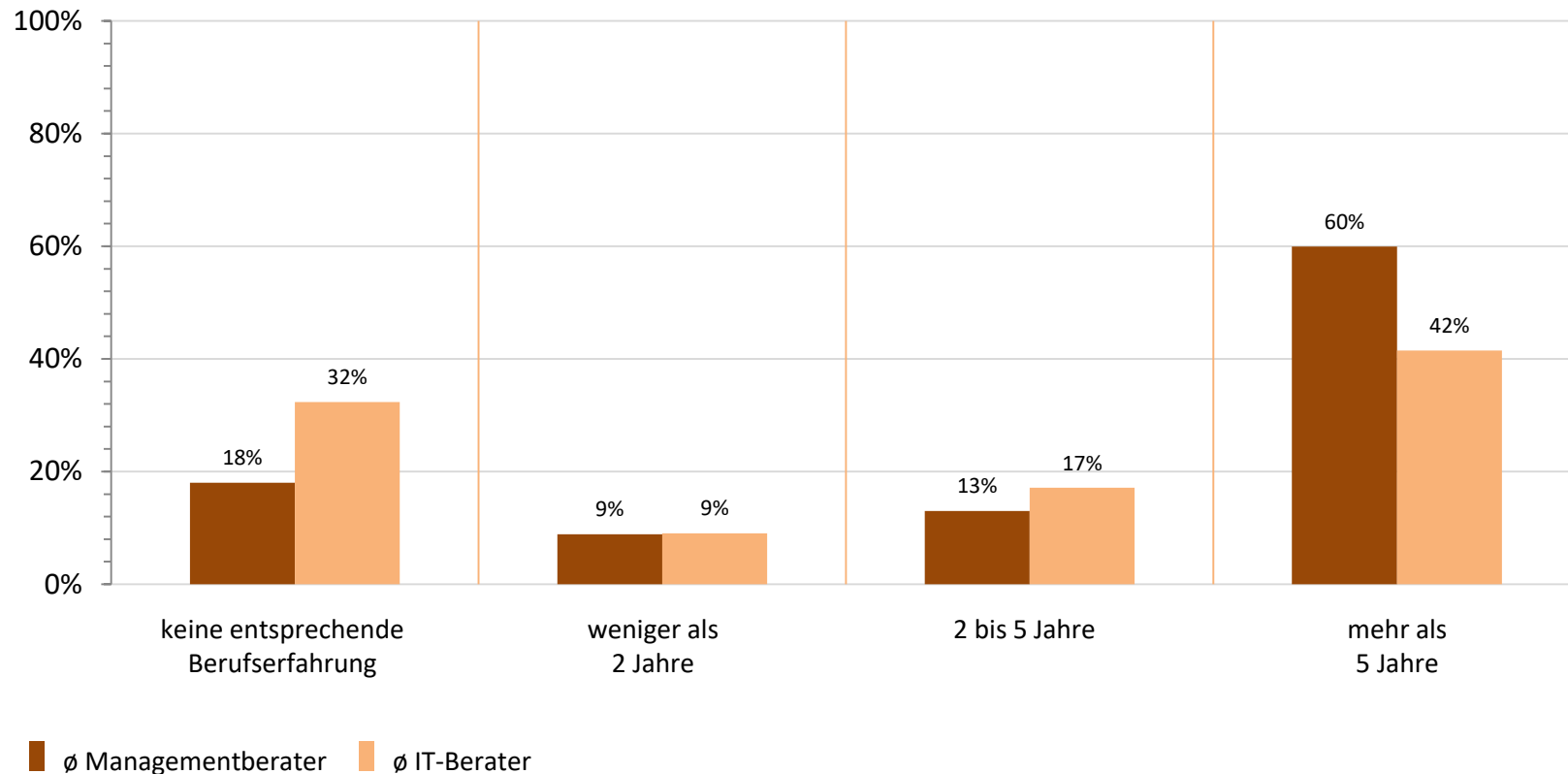


Anteil der Berater in Prozent



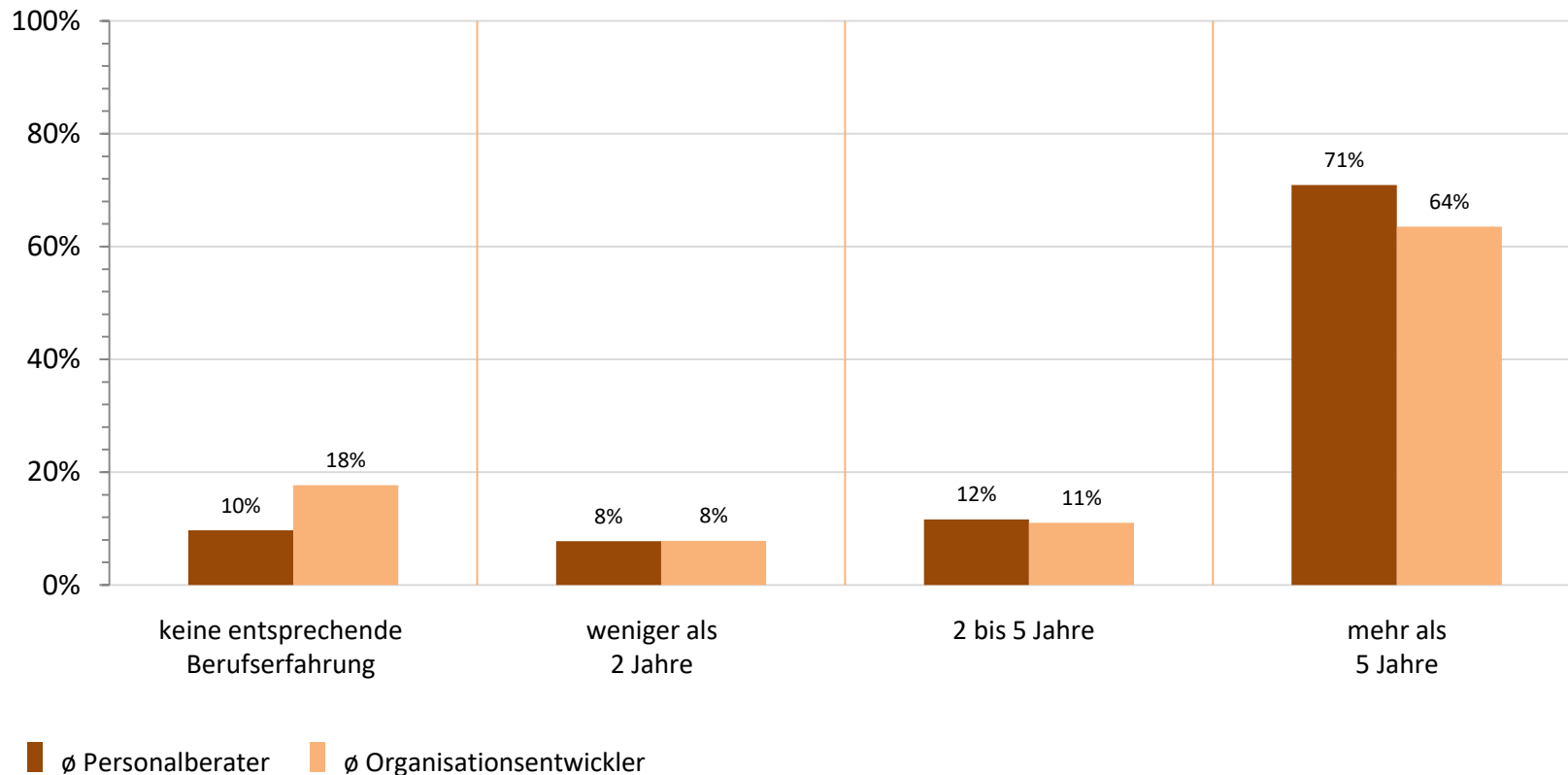
Berufserfahrung der festen und freien Berater in leitender Position außerhalb der Beraterbranche _2017

Anteil der Berater in Prozent



Berufserfahrung der festen und freien Berater in leitender Position außerhalb der Beraterbranche _2017

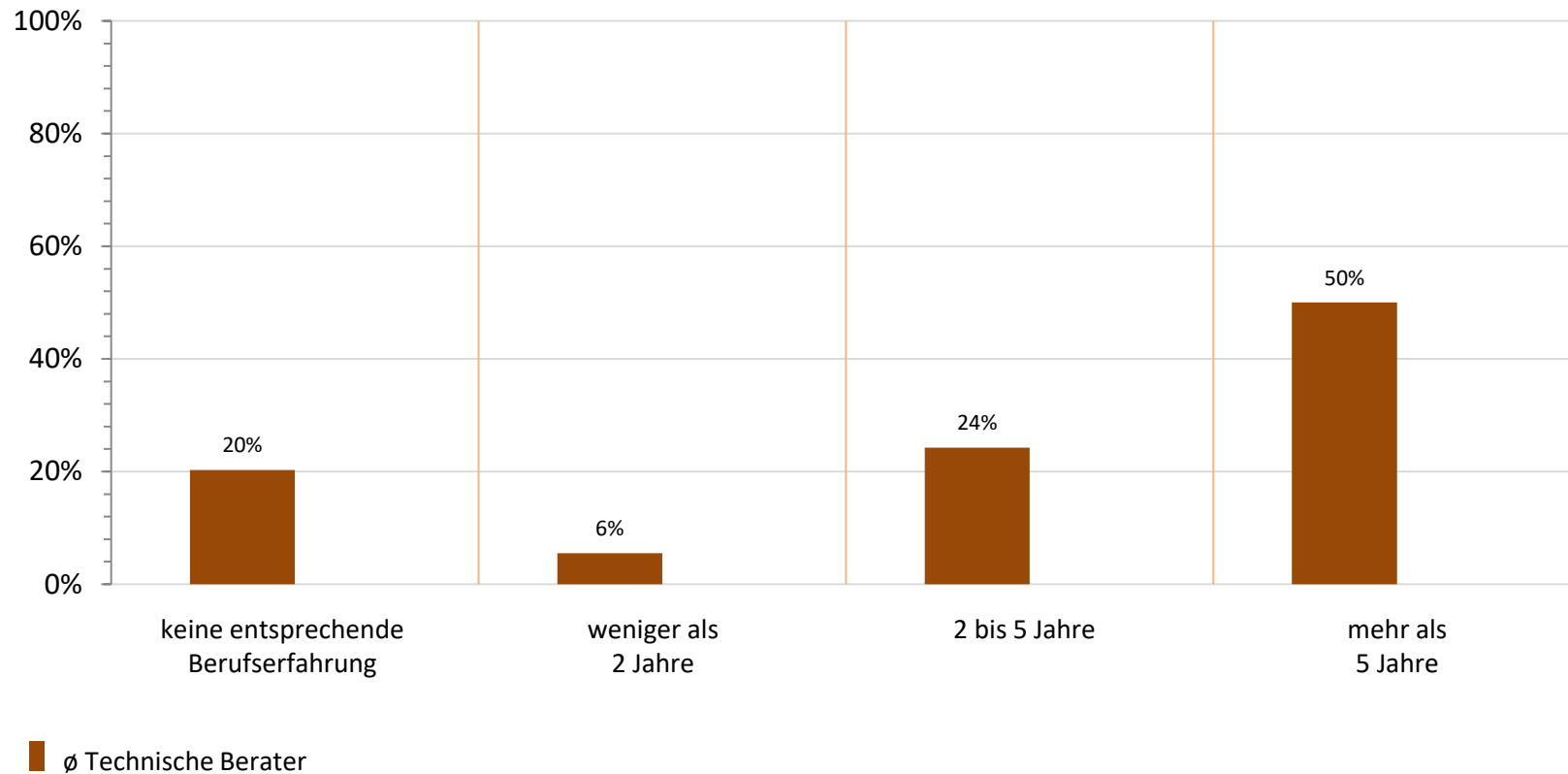
Anteil der Berater in Prozent



Berufserfahrung der festen und freien Berater in leitender Position außerhalb der Beraterbranche _2017

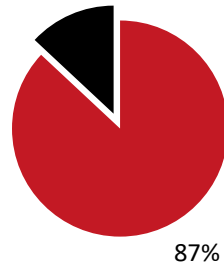


Anteil der Berater in Prozent

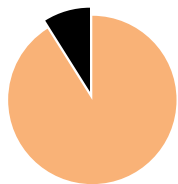
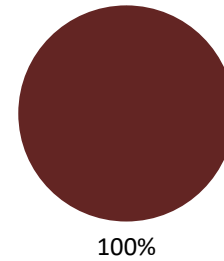


Anteil der festen und freien Berater mit Hochschulabschluss _2017

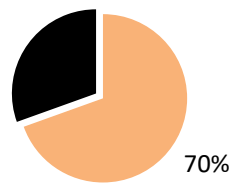
TOP CONSULTANTS



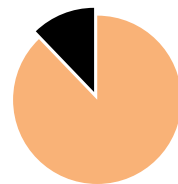
eccelerate



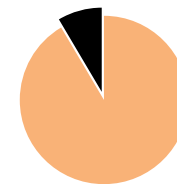
Managementberater



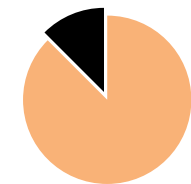
IT-Berater



Personalberater



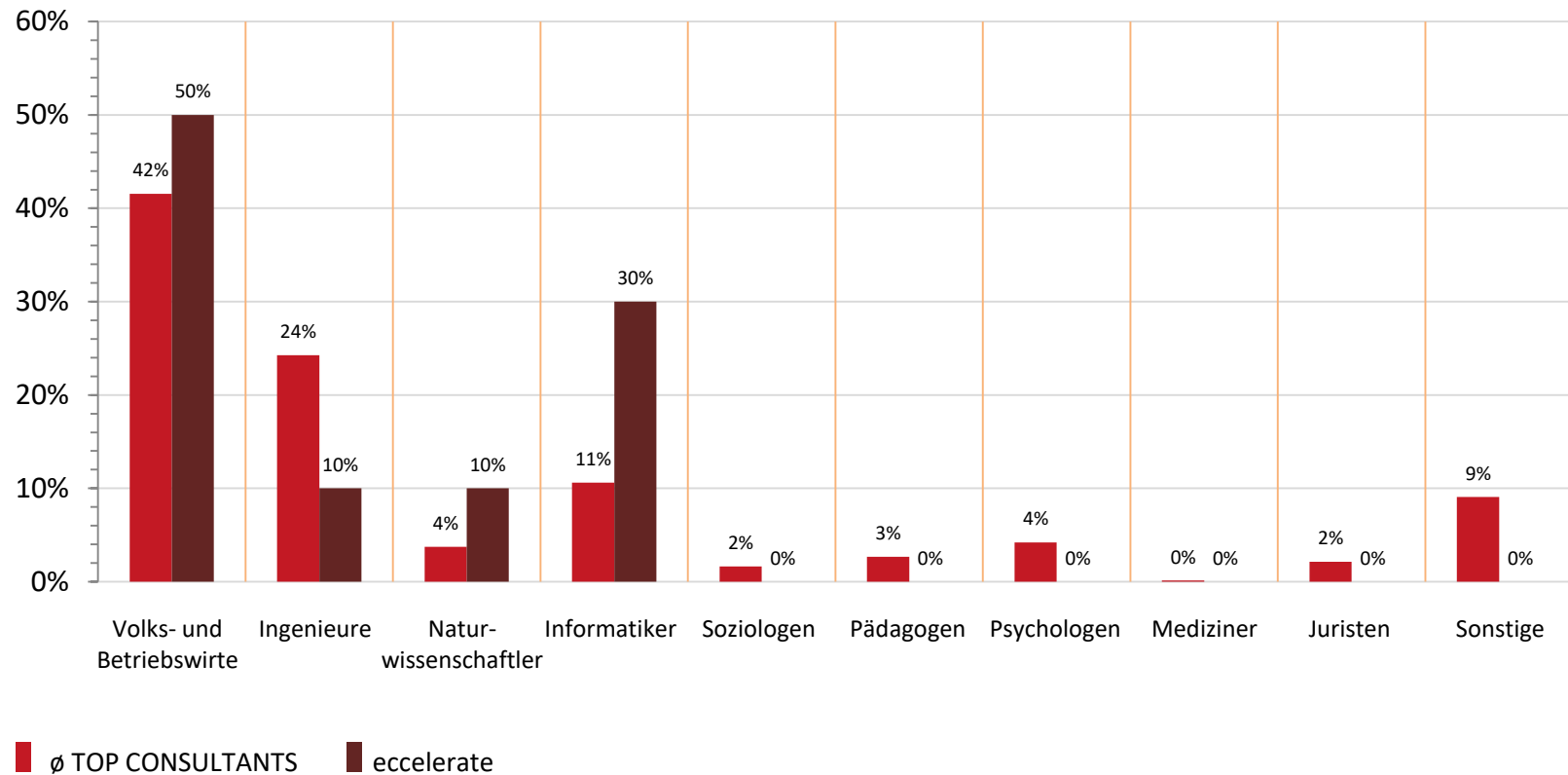
Organisationsentwickler



Technische Berater

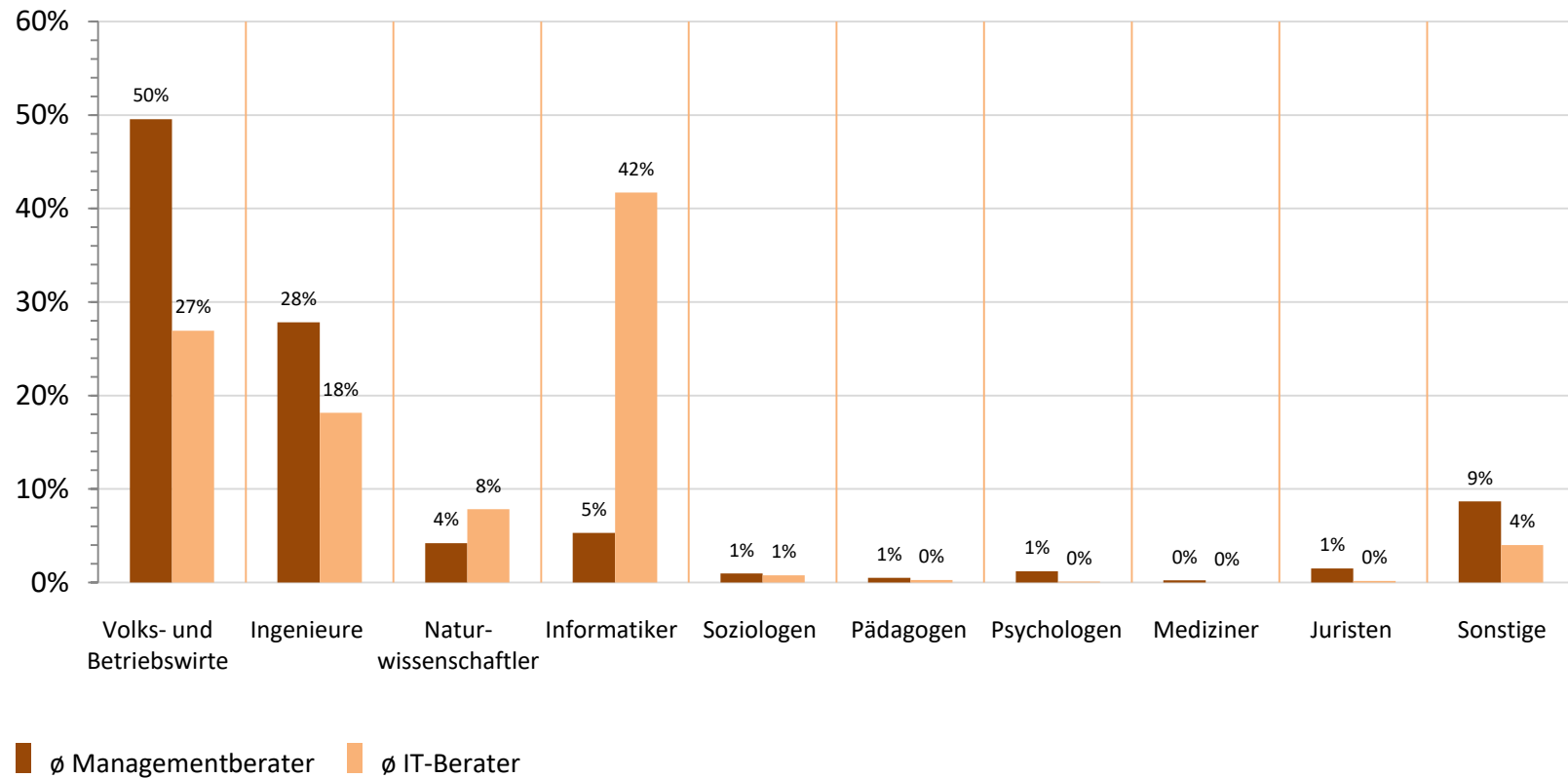
Hochschulausbildung nach Fachrichtungen _2017

Anteil der Fachrichtungen in Prozent



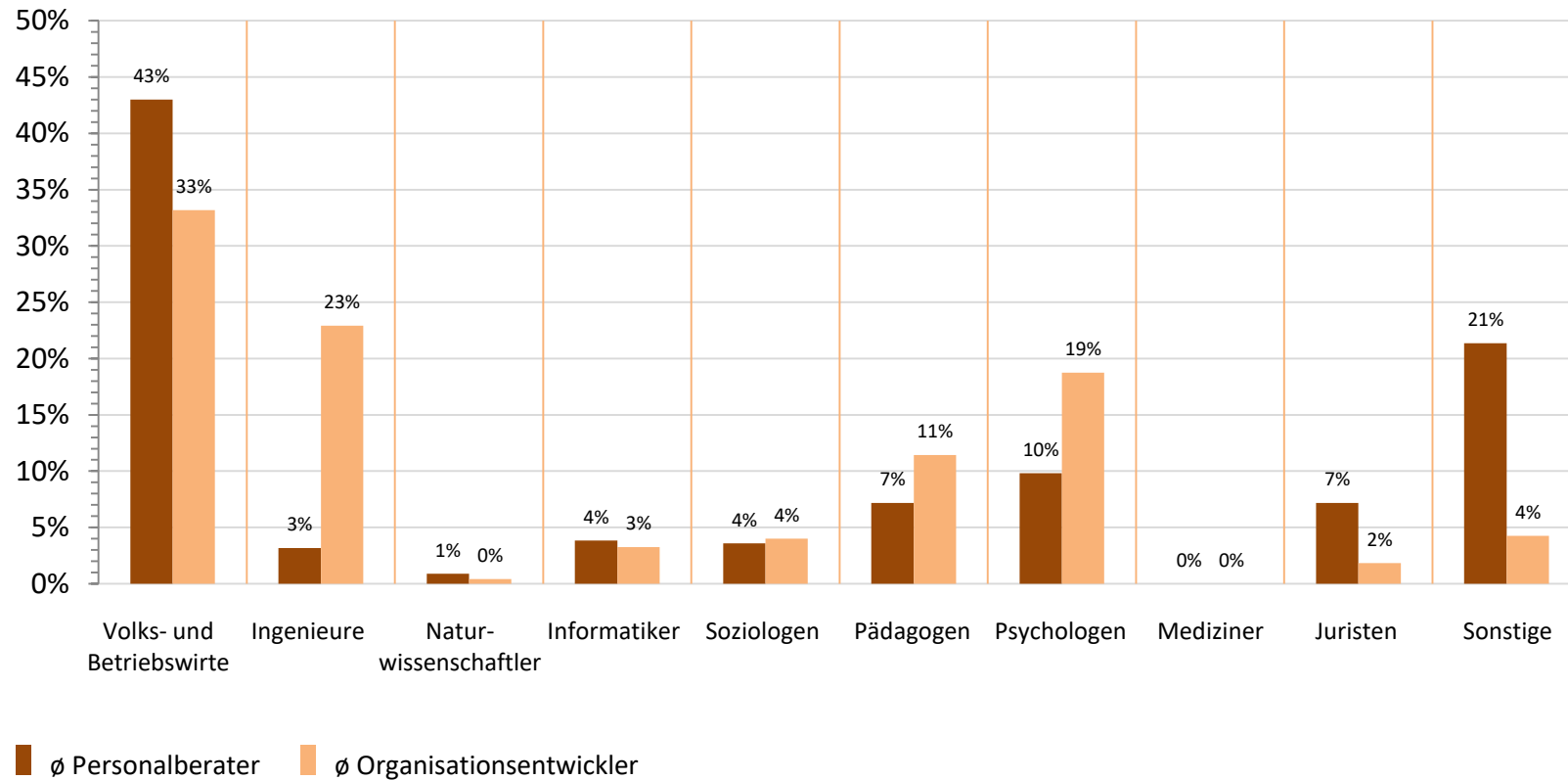
Hochschulausbildung nach Fachrichtungen _2017

Anteil der Fachrichtungen in Prozent



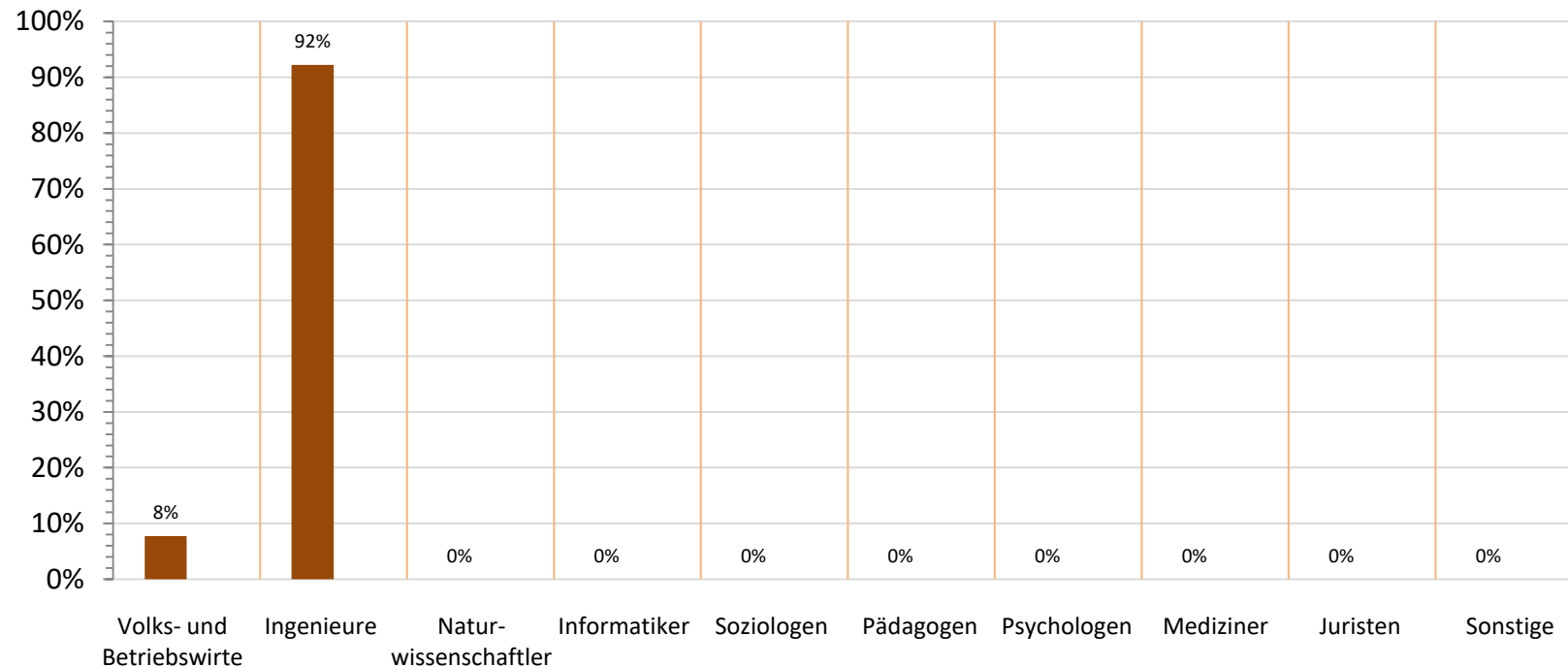
Hochschulausbildung nach Fachrichtungen _2017

Anteil der Fachrichtungen in Prozent



Hochschulausbildung nach Fachrichtungen _2017

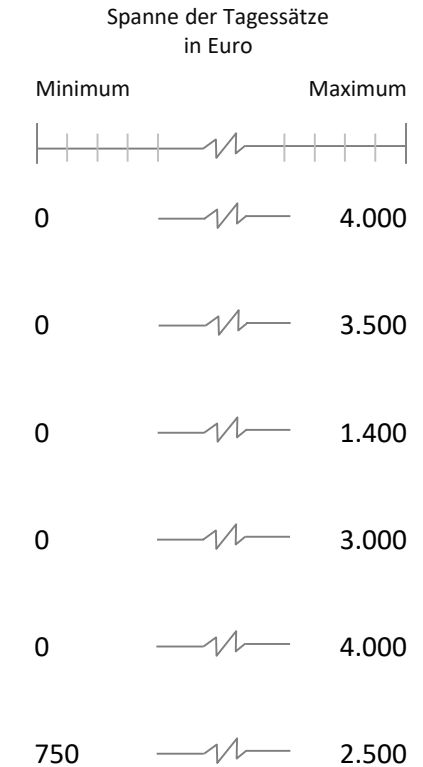
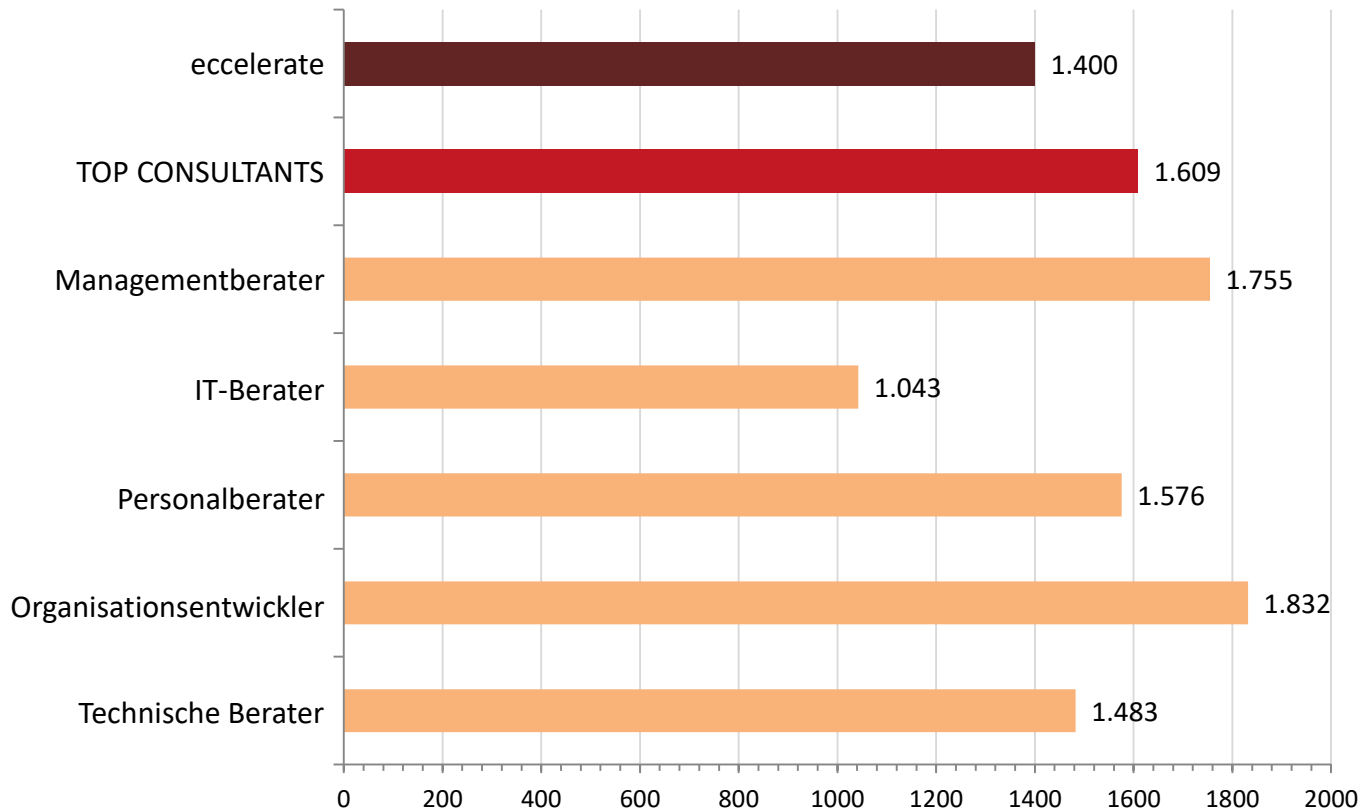
Anteil der Fachrichtungen in Prozent



■ ø Technische Berater

Durchschnittlicher Tagessatz pro Berater _2017

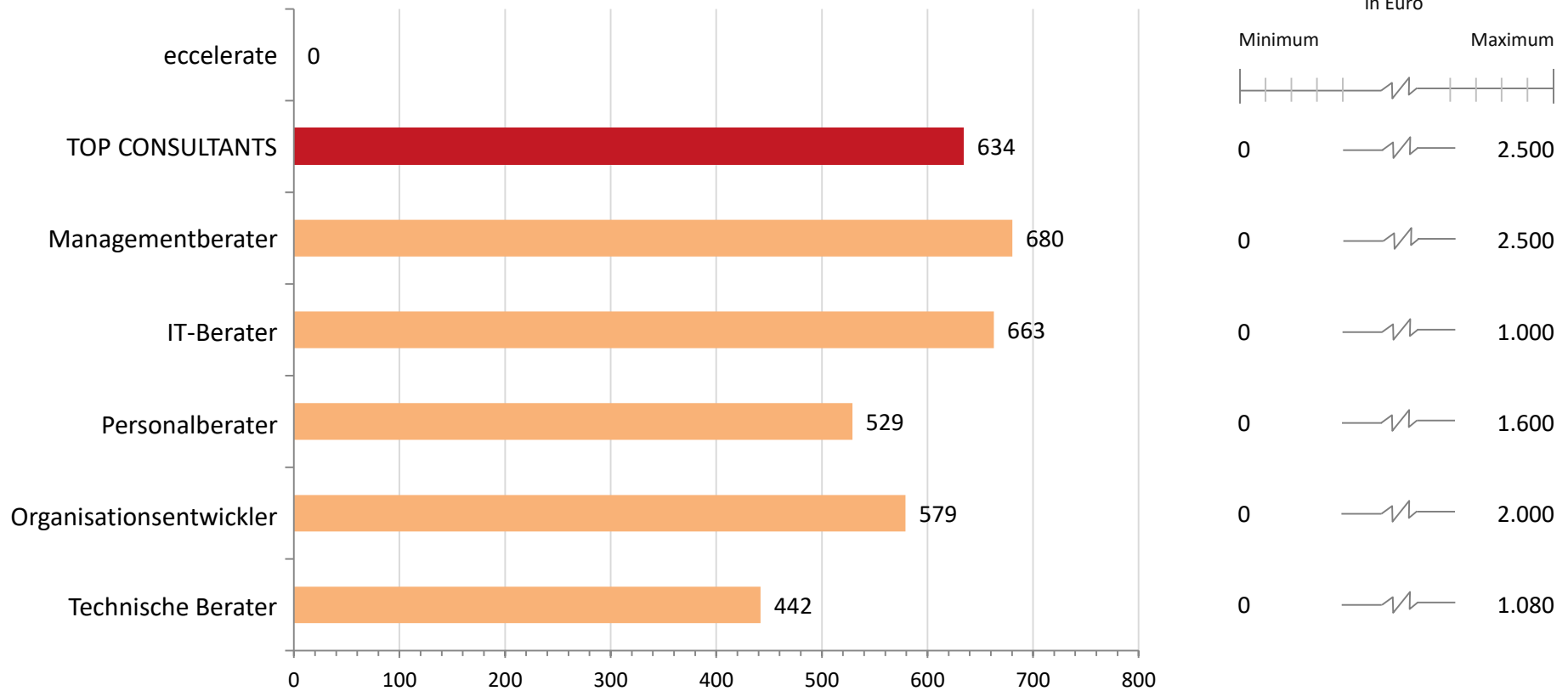
Ø Tagessatz in Euro*



* ein Tag = 8 Stunden

Durchschnittlicher Tagessatz pro Support-Mitarbeiter _2017

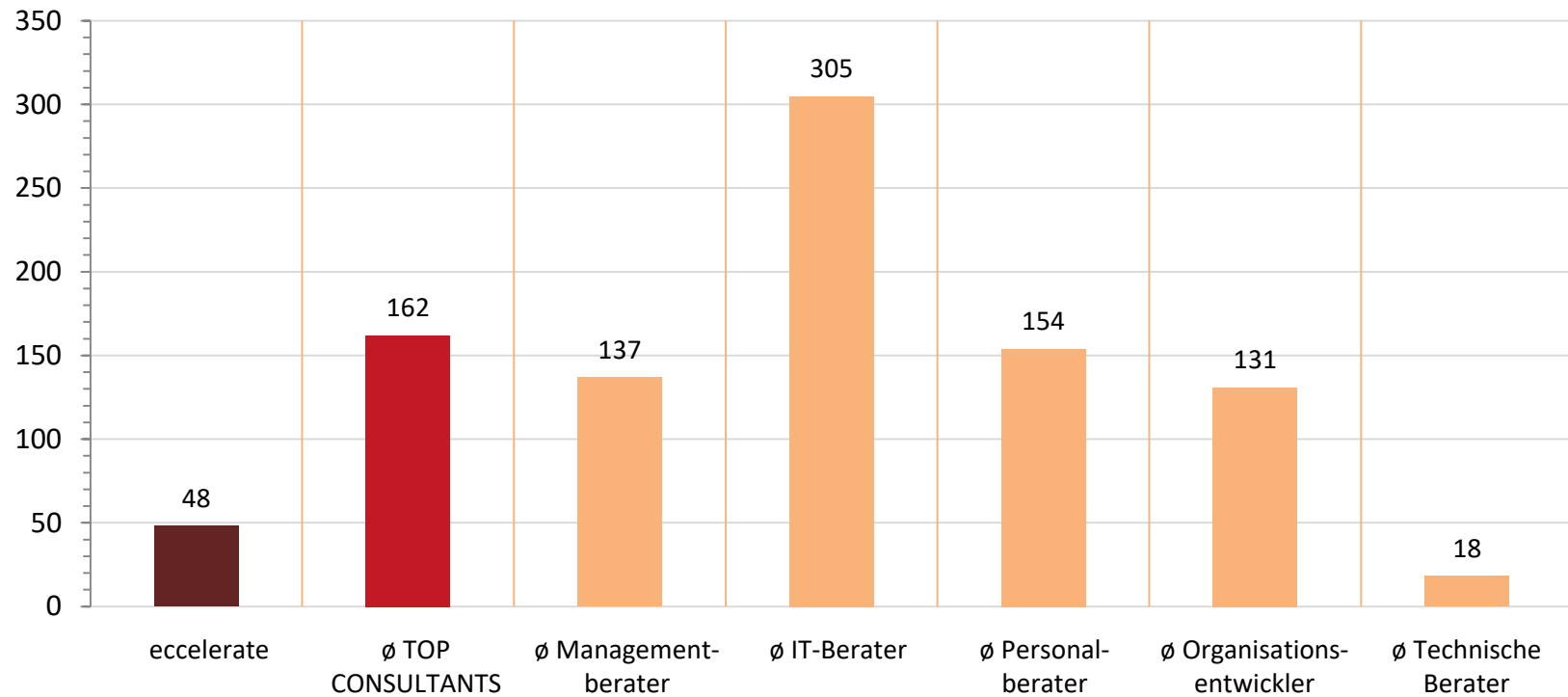
Ø Tagessatz in Euro*



* ein Tag = 8 Stunden

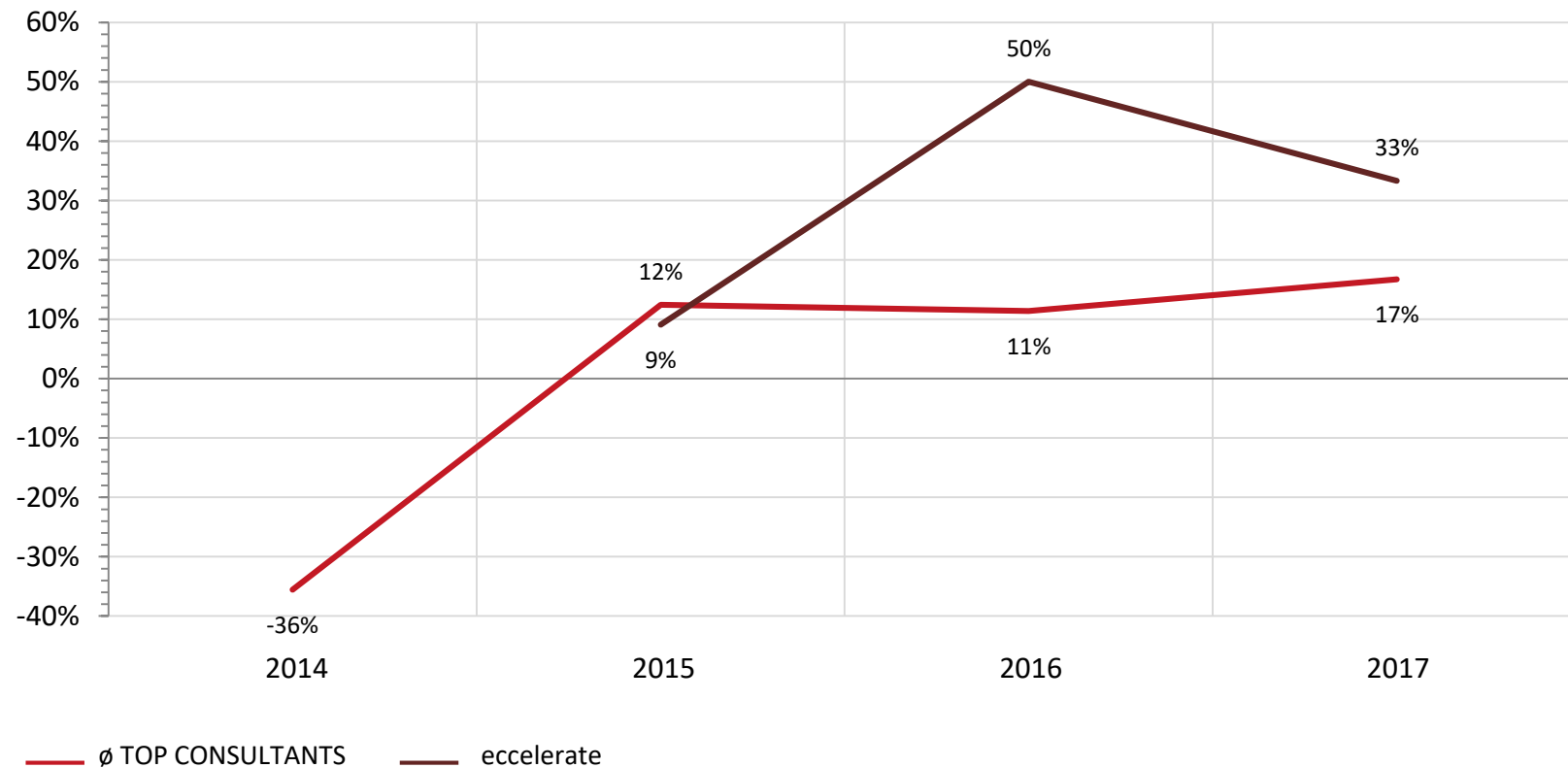
Klientenunternehmen _2017

Anzahl der Klientenunternehmen



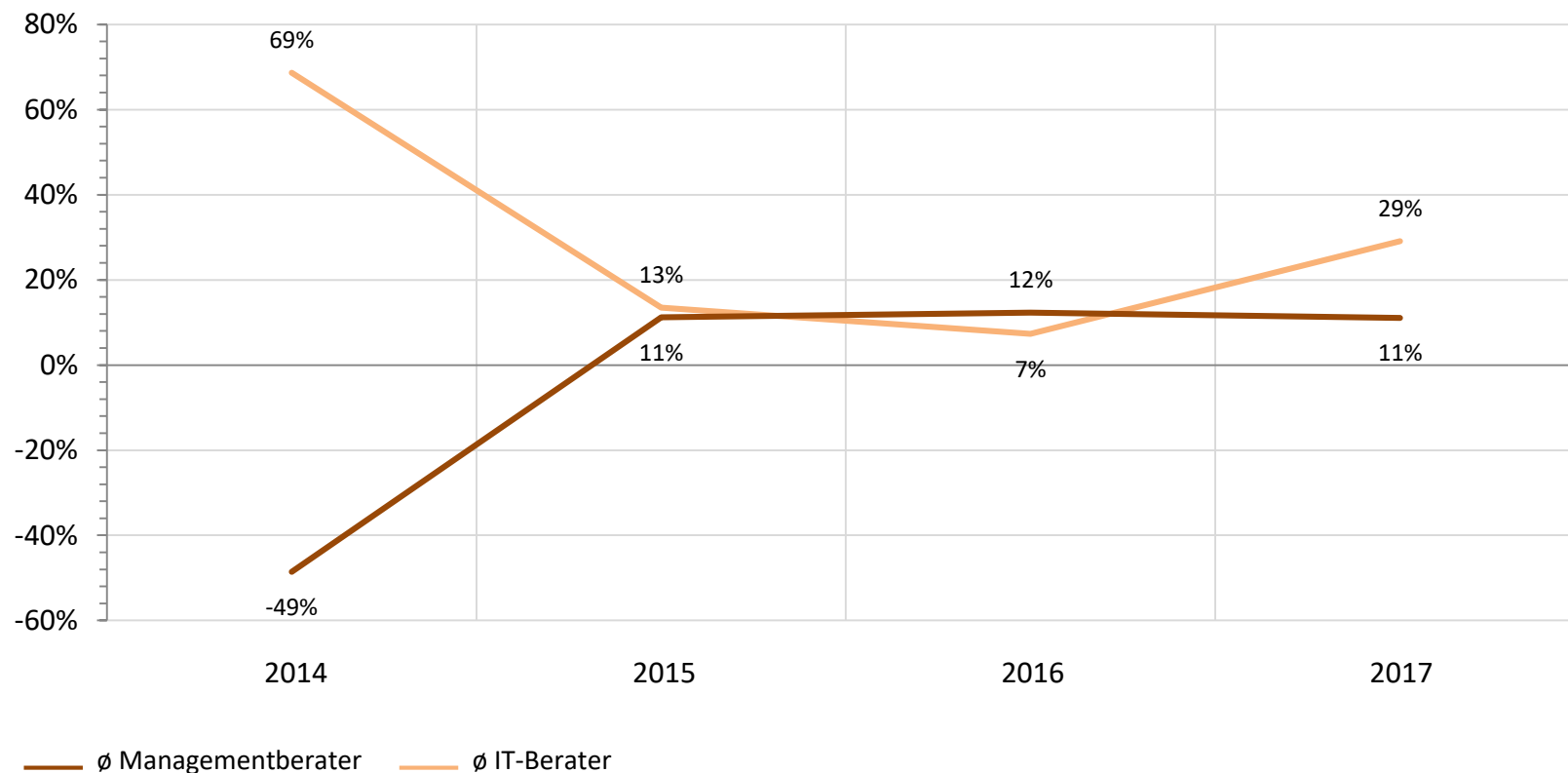
Klientenentwicklung _2014 bis 2017

Entwicklung der Anzahl der Klientenunternehmen gegenüber dem Vorjahr in Prozent



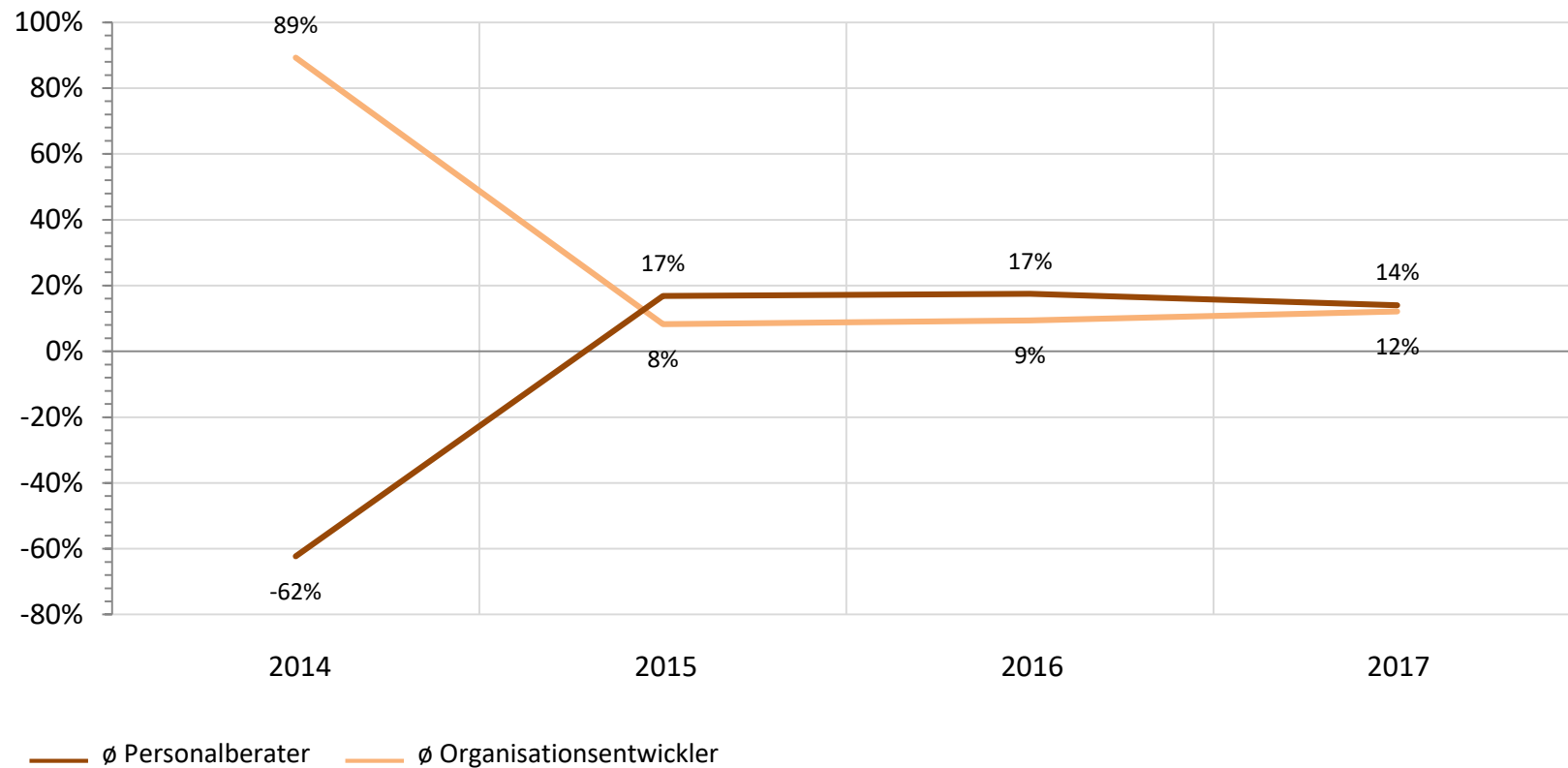
Klientenentwicklung _2014 bis 2017

Entwicklung der Anzahl der Klientenunternehmen gegenüber dem Vorjahr in Prozent



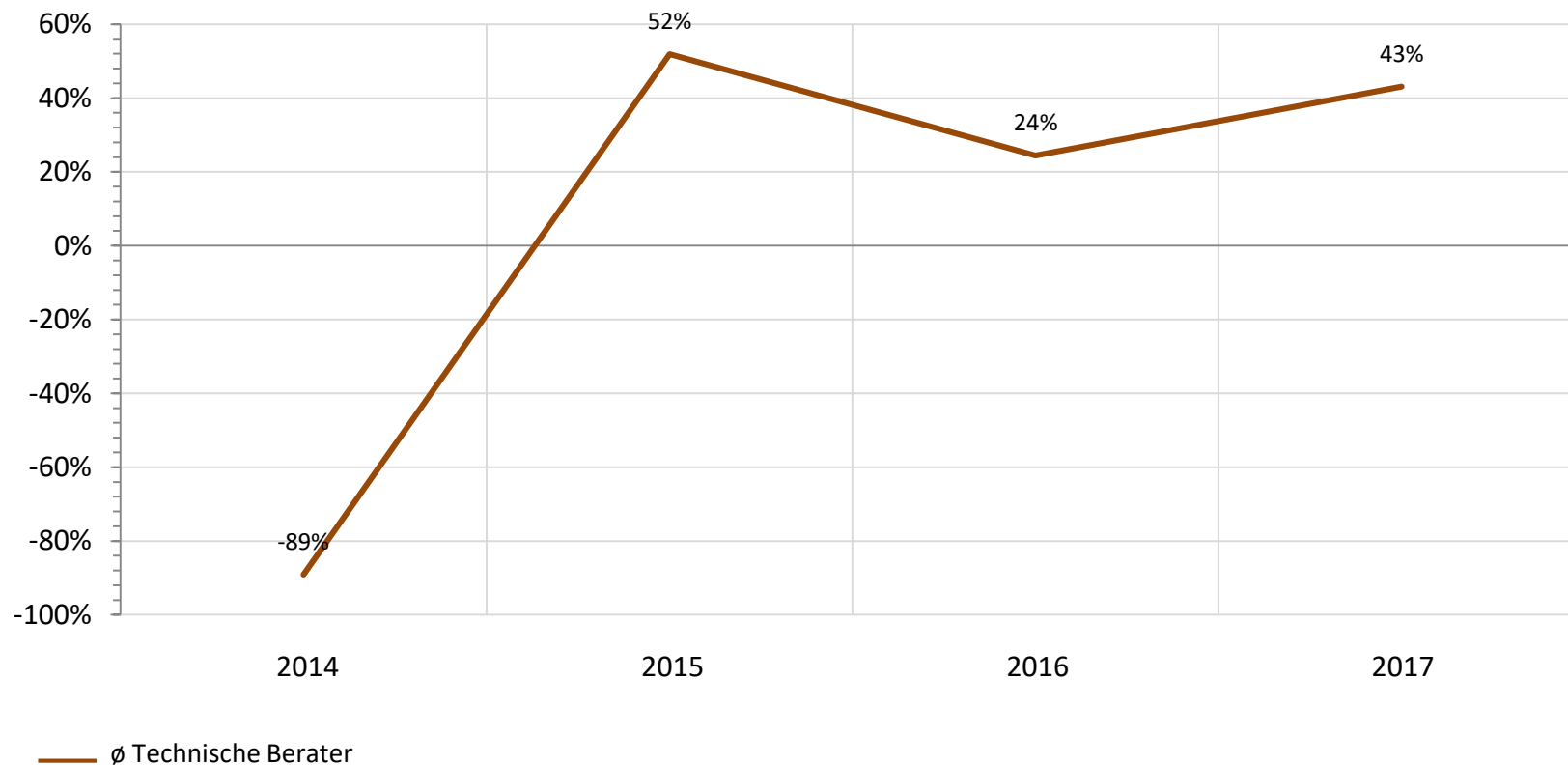
Klientenentwicklung _2014 bis 2017

Entwicklung der Anzahl der Klientenunternehmen gegenüber dem Vorjahr in Prozent



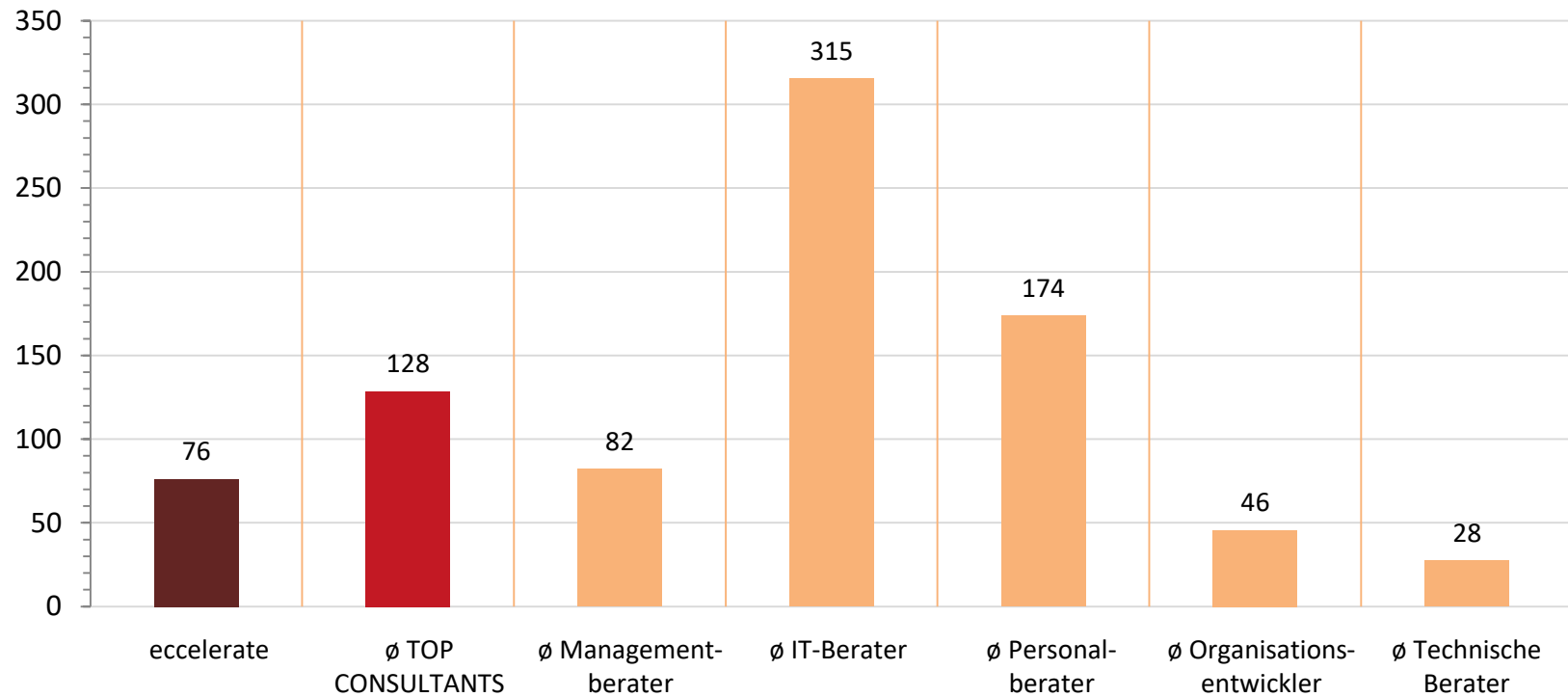
Klientenentwicklung _2014 bis 2017

Entwicklung der Anzahl der Klientenunternehmen gegenüber dem Vorjahr in Prozent



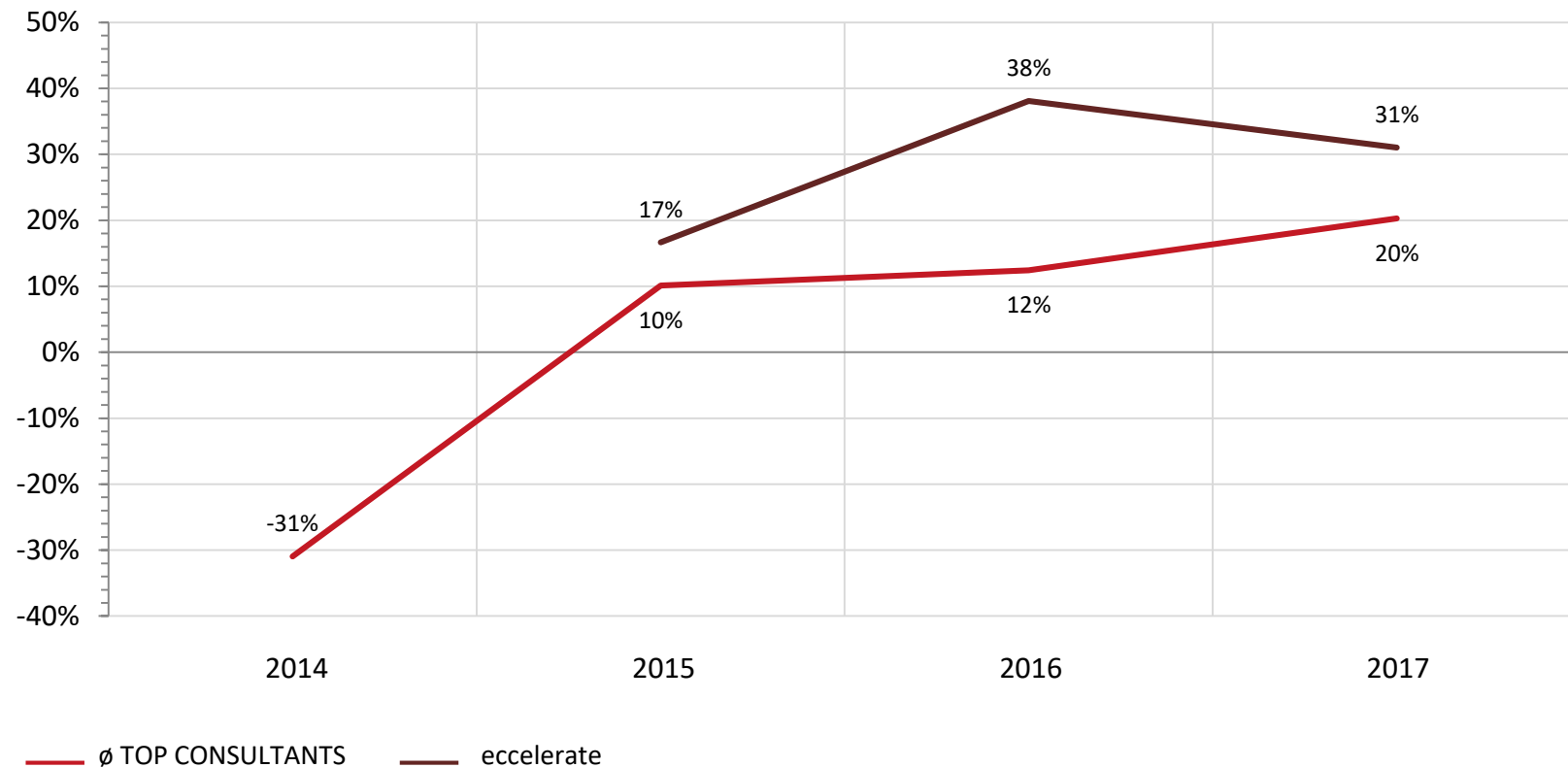
Projekte _2017

Anzahl der durchgeführten Projekte



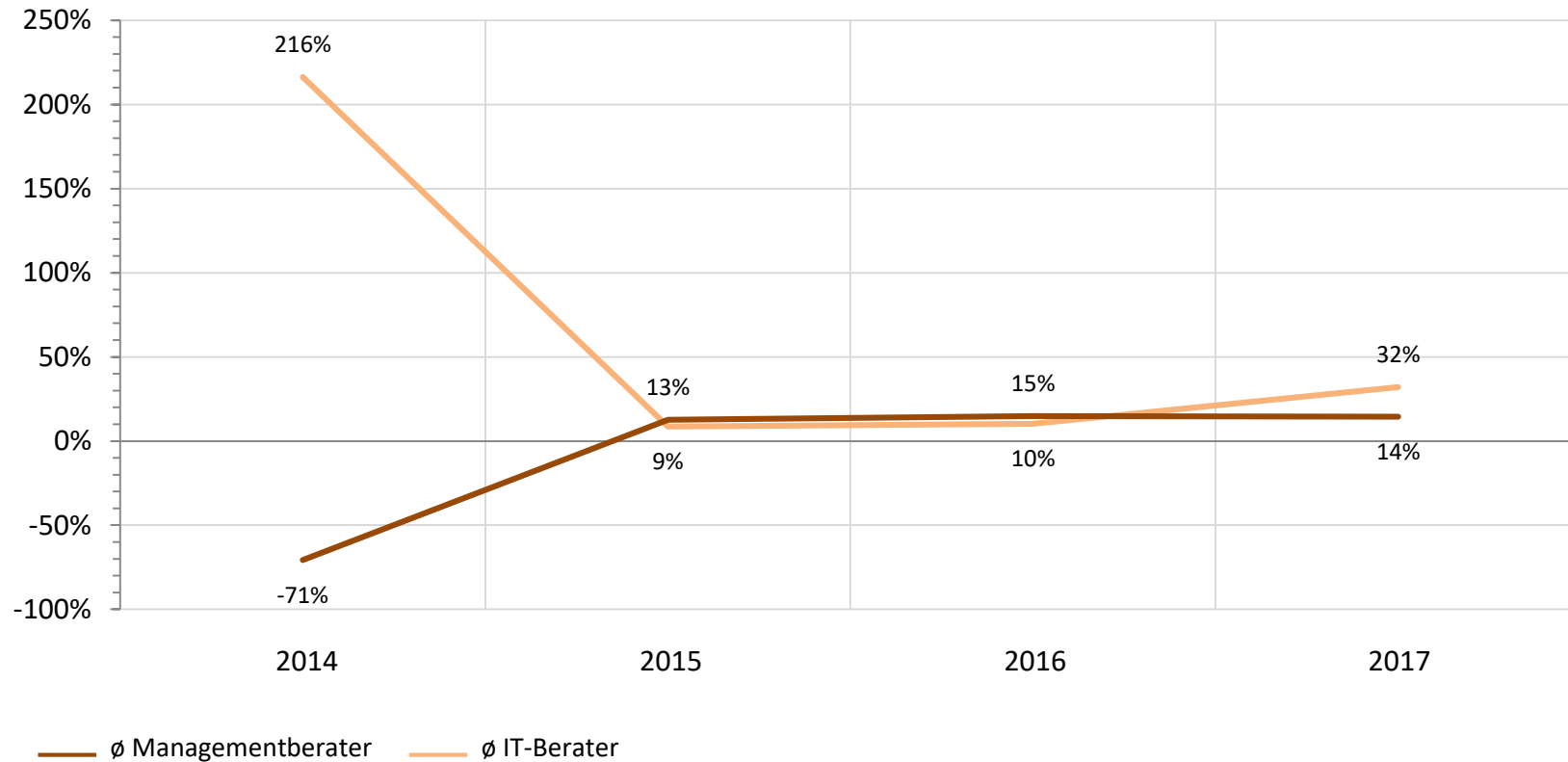
Projektentwicklung _2014 bis 2017

Entwicklung der Anzahl der durchgeführten Projekte gegenüber dem Vorjahr in Prozent



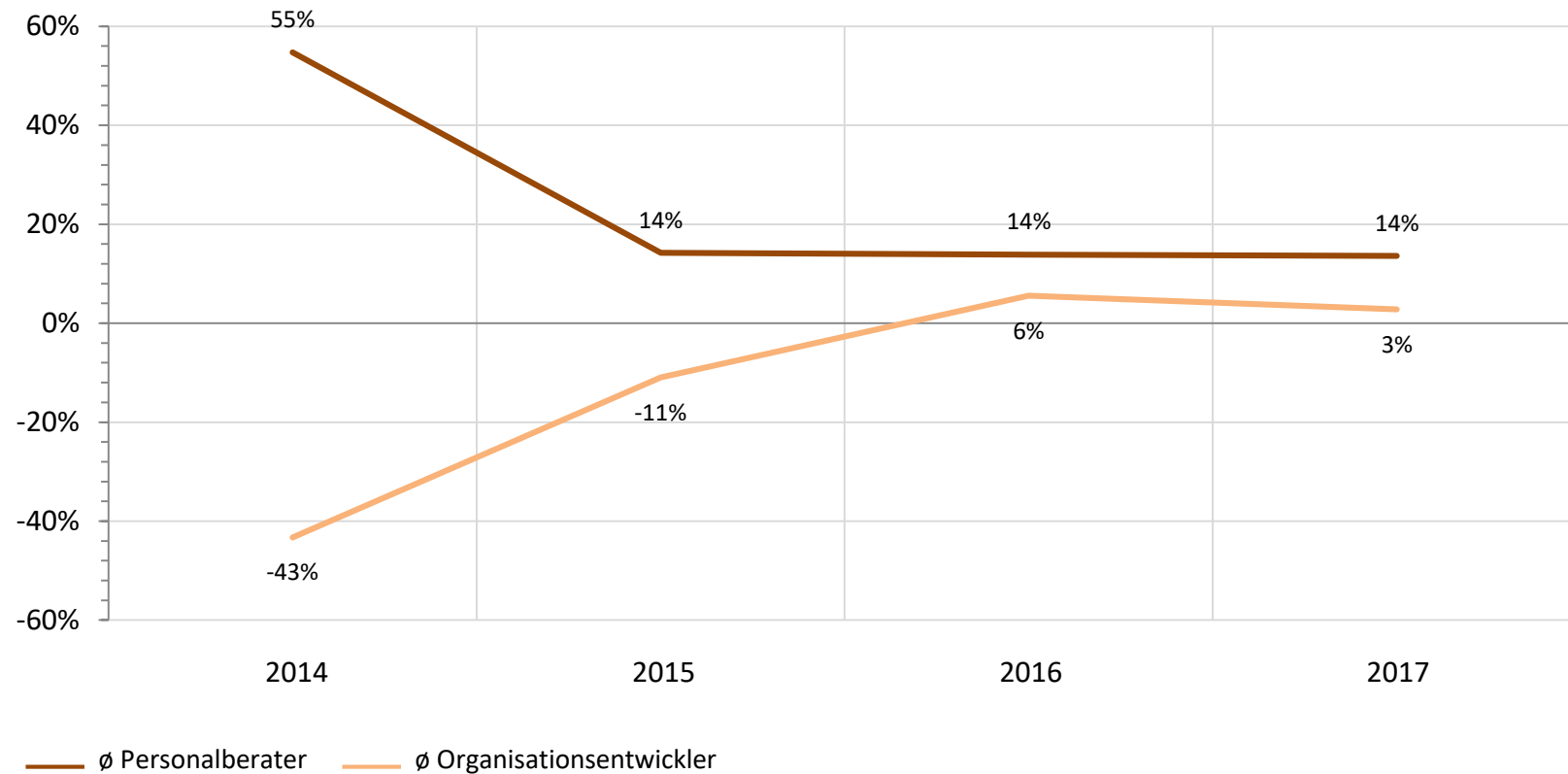
Projektentwicklung _2014 bis 2017

Entwicklung der Anzahl der durchgeführten Projekte gegenüber dem Vorjahr in Prozent



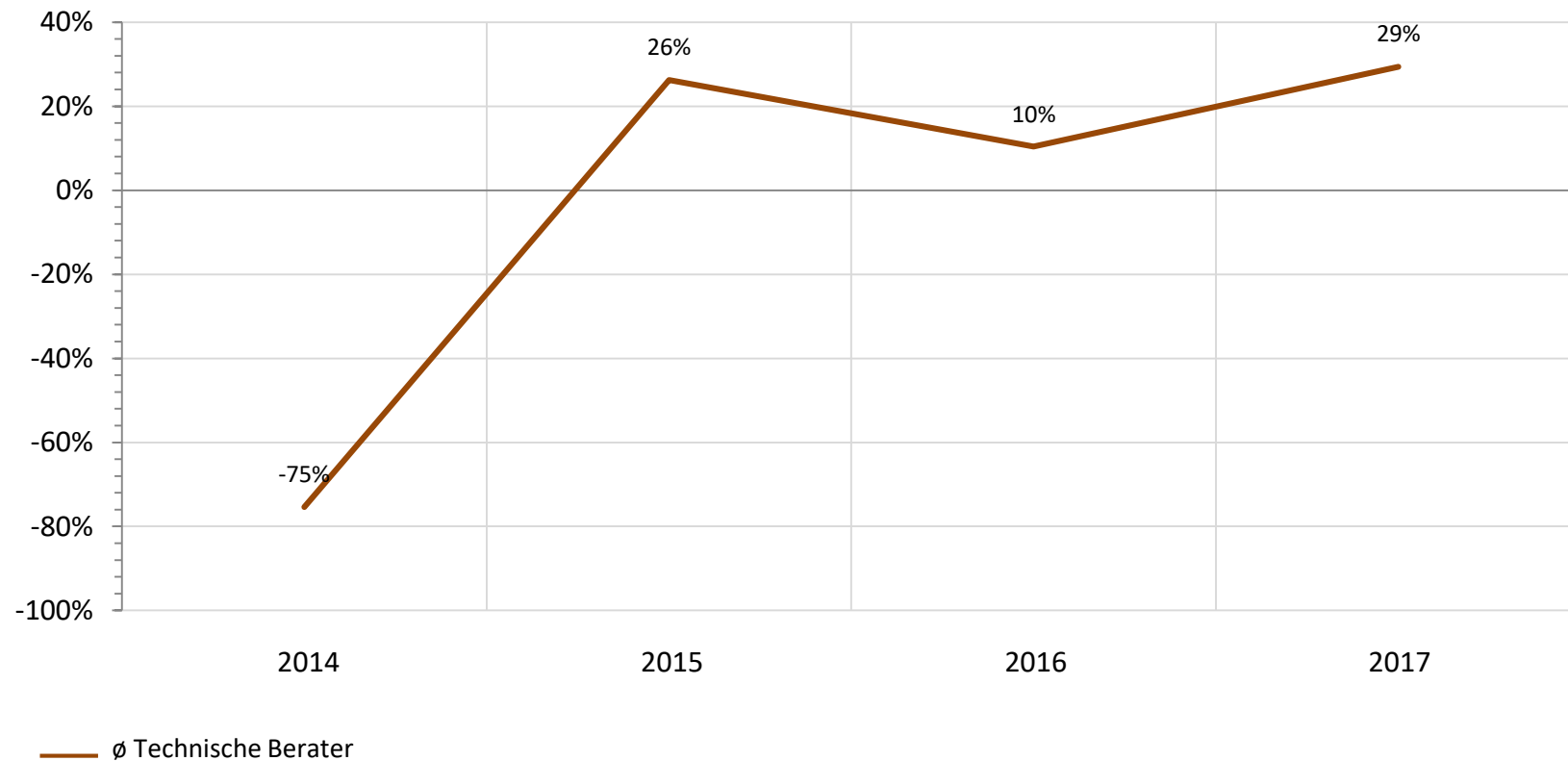
Projektentwicklung _2014 bis 2017

Entwicklung der Anzahl der durchgeführten Projekte gegenüber dem Vorjahr in Prozent

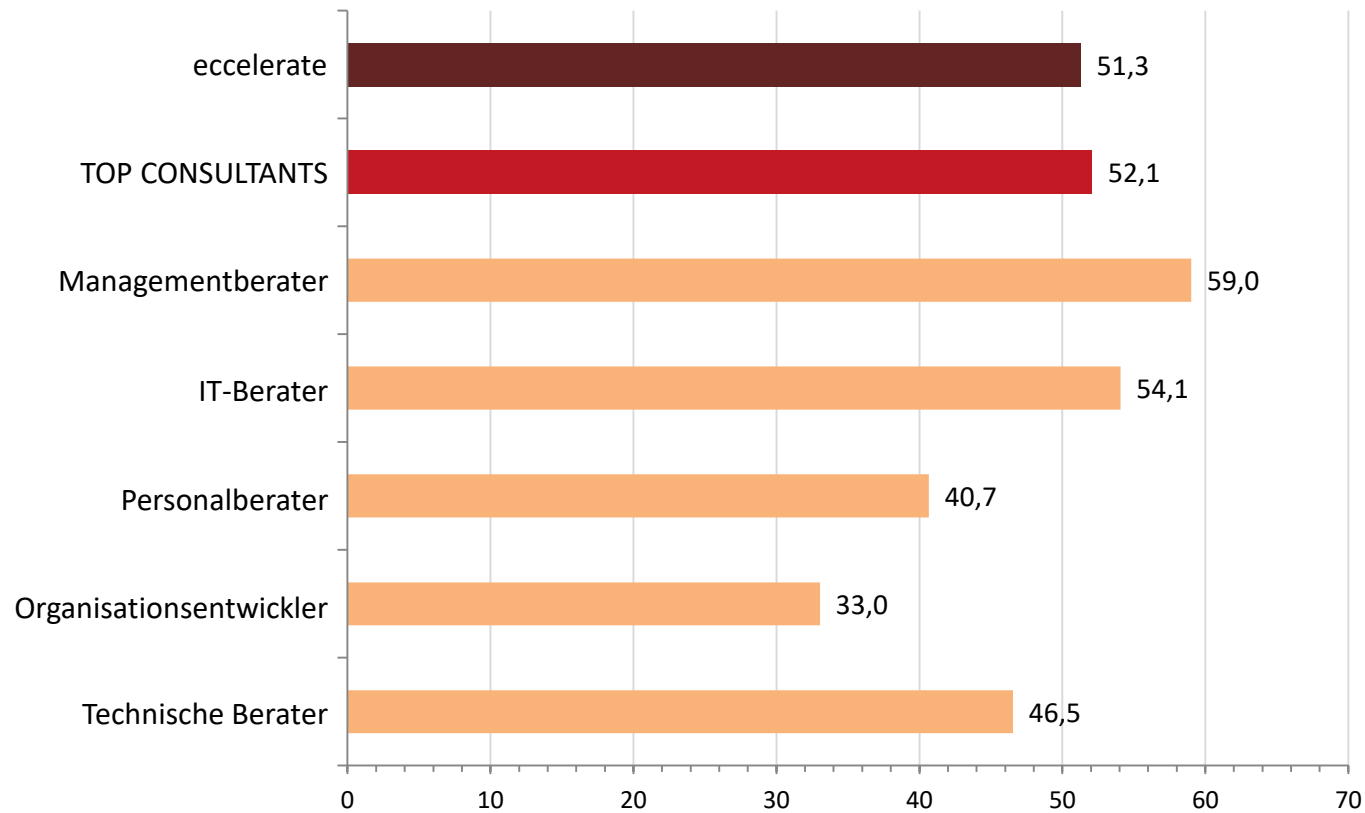


Projektentwicklung _2014 bis 2017

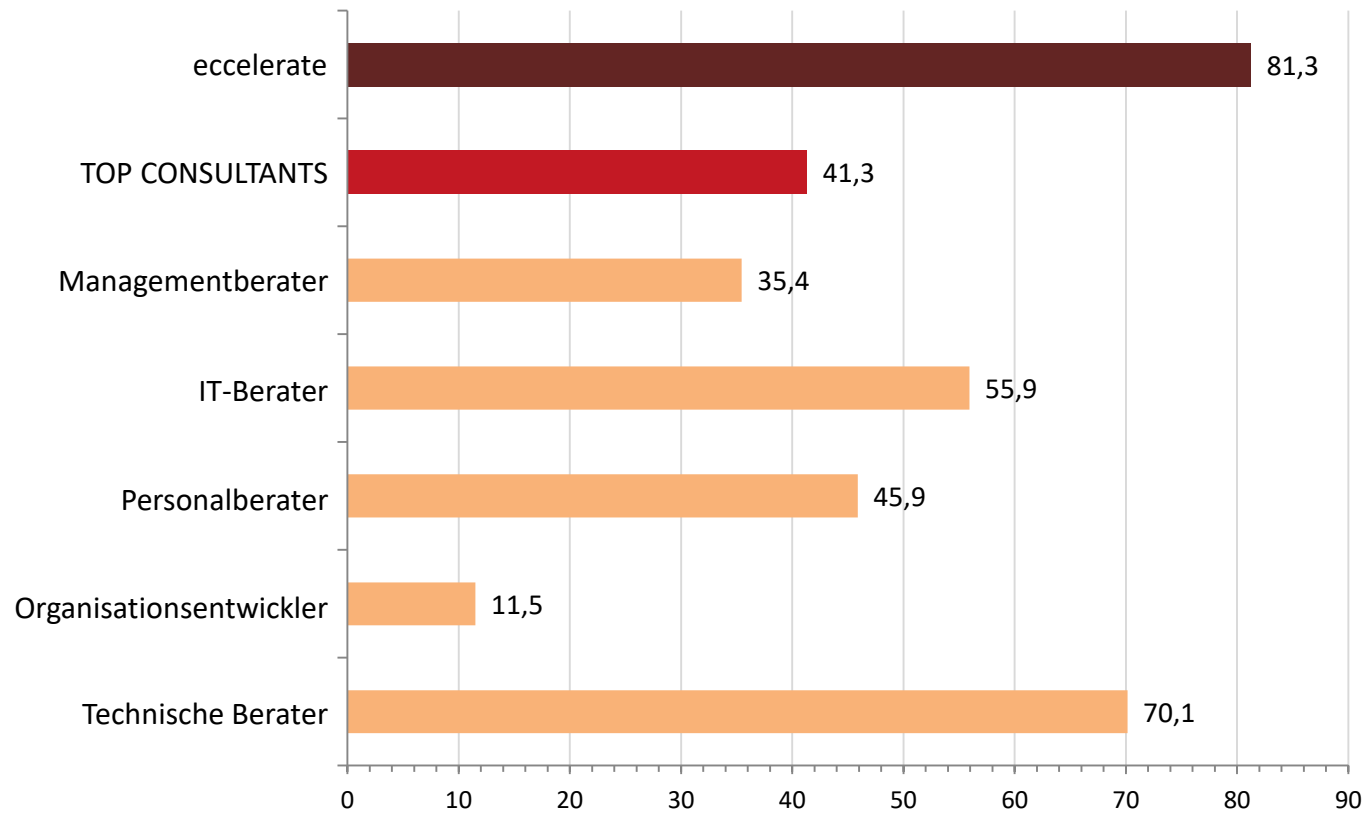
Entwicklung der Anzahl der durchgeführten Projekte gegenüber dem Vorjahr in Prozent



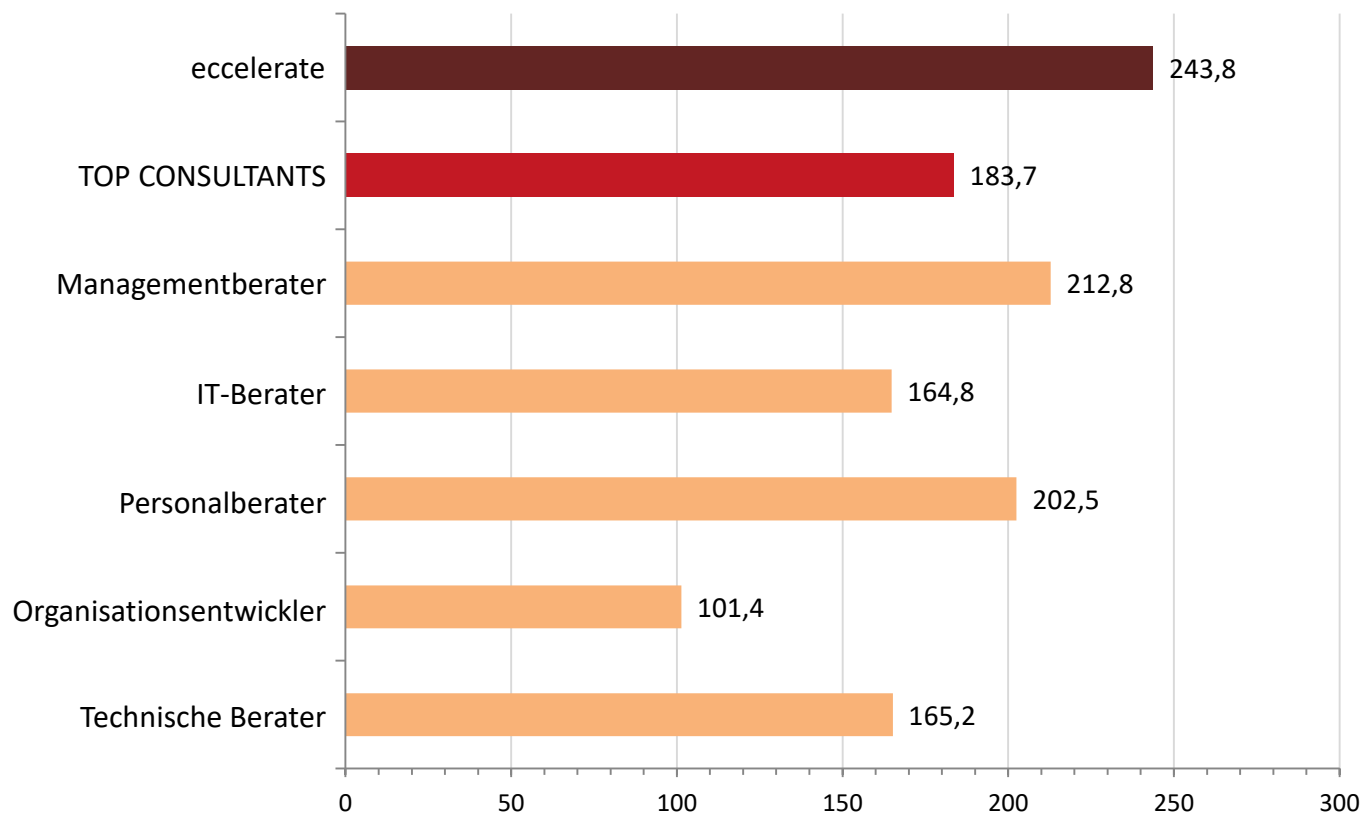
Durchschnittlicher Umsatz pro Projekt _2017

Ø Umsatz pro Projekt in Tausend Euro

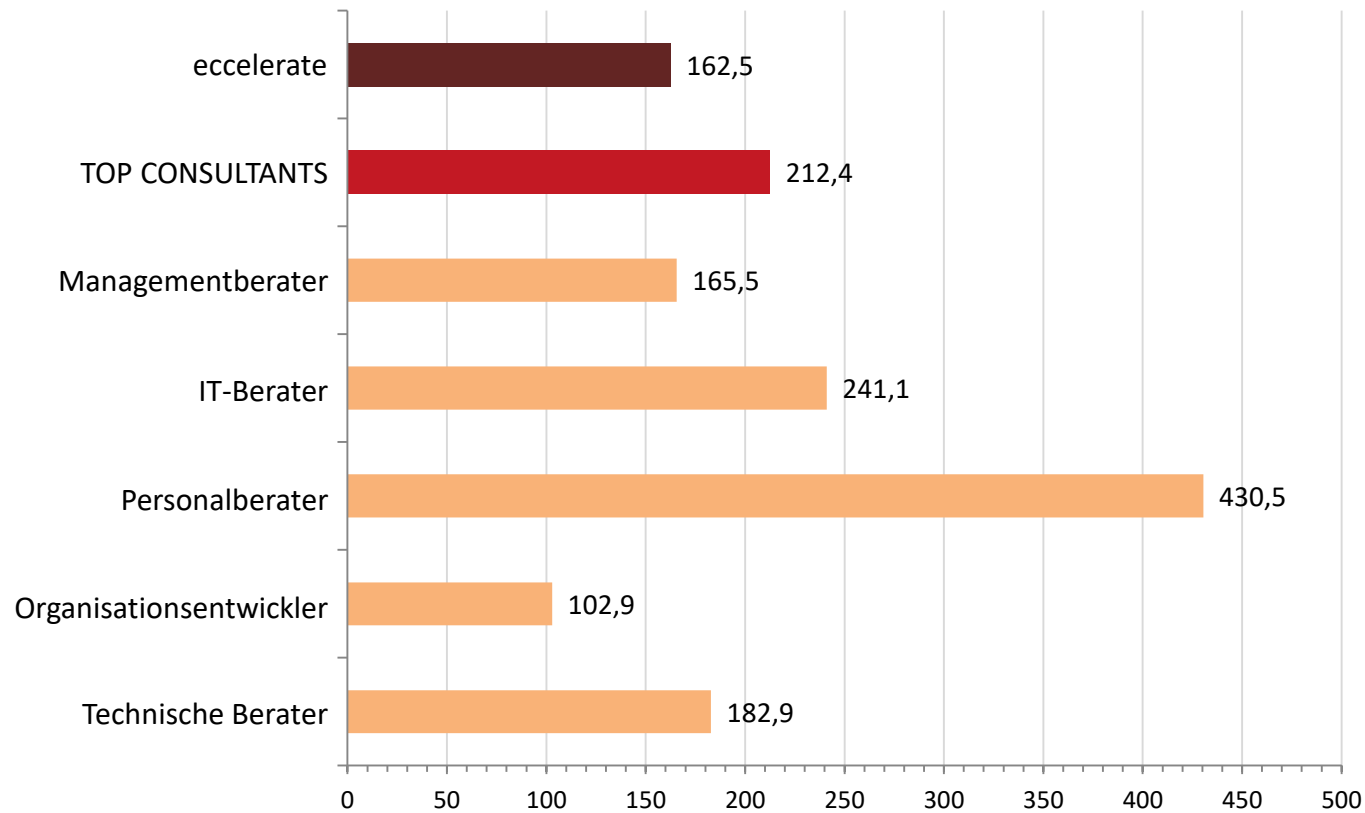
Durchschnittlicher Umsatz pro Klientenunternehmen _2017

Ø Umsatz pro Klientenunternehmen in Tausend Euro

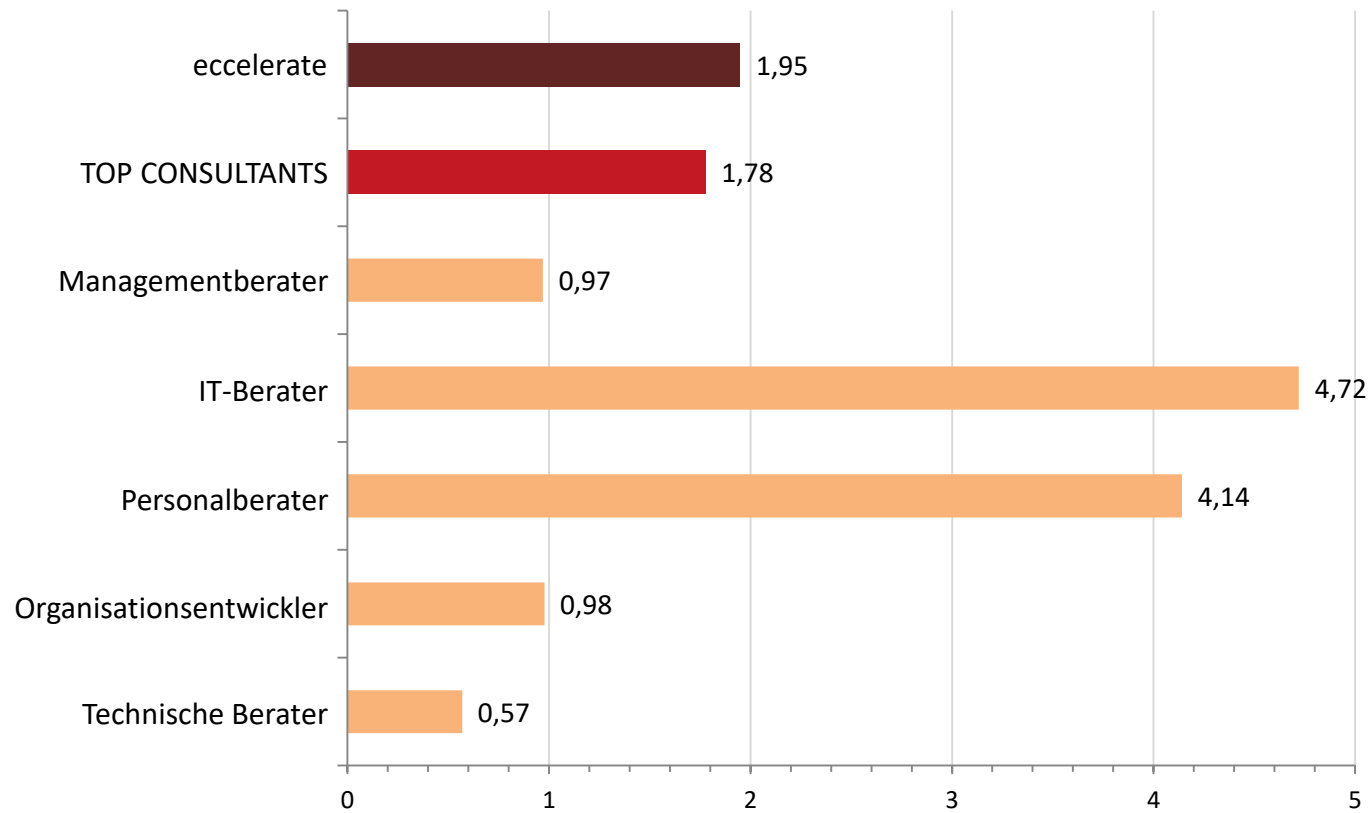
Durchschnittlicher Umsatz pro Mitarbeiter _2017

Ø Umsatz pro festangestelltem Mitarbeiter in Tausend Euro

Durchschnittlicher Umsatz pro Berater _2017

Ø Umsatz pro Berater in Tausend Euro

Durchschnittlicher Umsatz pro Partner bzw. Geschäftsführer _2017

Ø Umsatz pro Partner bzw. Geschäftsführer in Mio. Euro

Inhalt

1	Aufbau der Studie	2
2	Kennzahlen der evaluierten Unternehmen	10
3	Evaluation eccelerate	57
4	Selbstbild vs. Fremdbild	81
5	Glossar	86

Evaluationsergebnis: eccelerate

A

858 Punkte



Gesamtbewertung



Kompetenz



Seriosität



Anschlussfähigkeit



Zufriedenheit



Ø TOP CONSULTANTS

Ø TOP 10

Eigene Bewertung

Inhalt

3	Evaluation eccelerate	57
3.1	Kompetenz	59
3.2	Seriosität	65
3.3	Anschlussfähigkeit	71
3.4	Zufriedenheit	76

Bewertung der Kompetenz von ecelerate

A-

849 Punkte



Aggregiertes Ergebnis



Fachkompetenz



Methodenkompetenz



Sozialkompetenz



Selbstkompetenz



Ø TOP CONSULTANTS

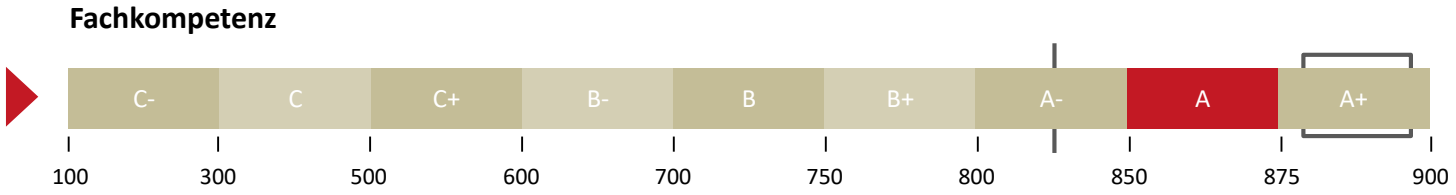
Ø TOP 10

Eigene Bewertung

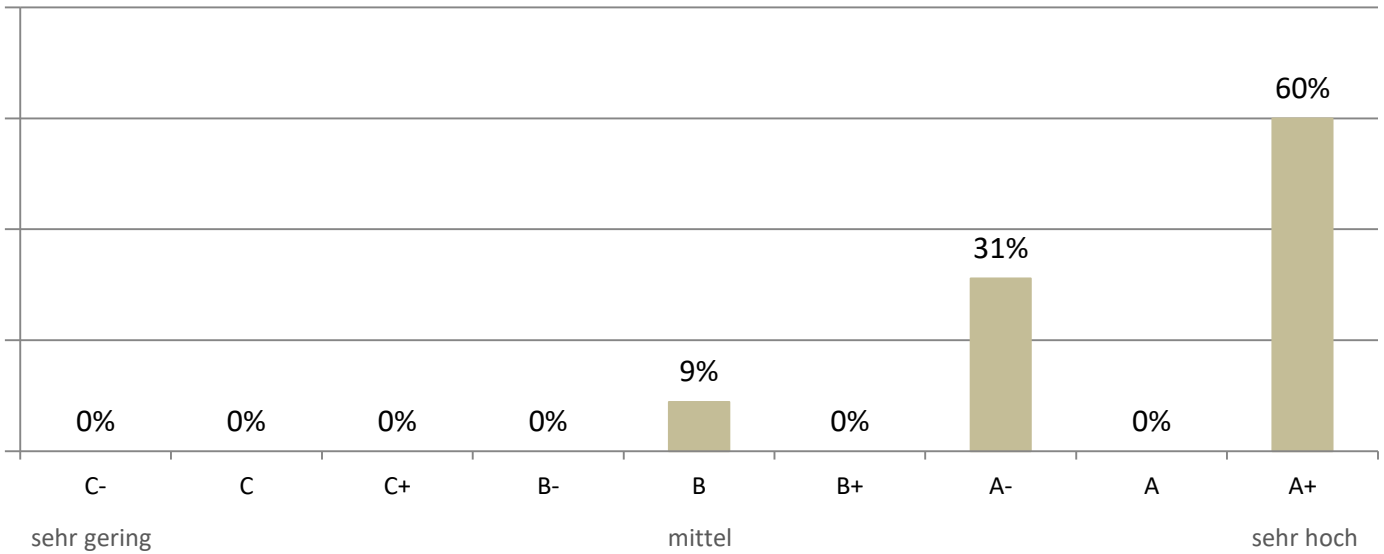
Einzelergebnis: Fachkompetenz von eceleerate

A

851 Punkte

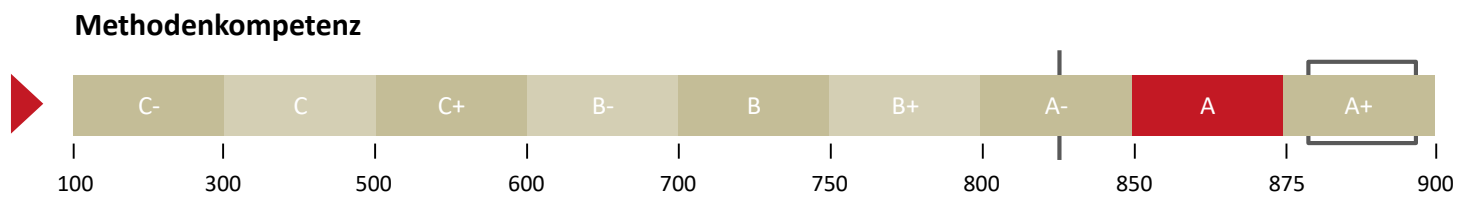


Notenverteilung eceleerate

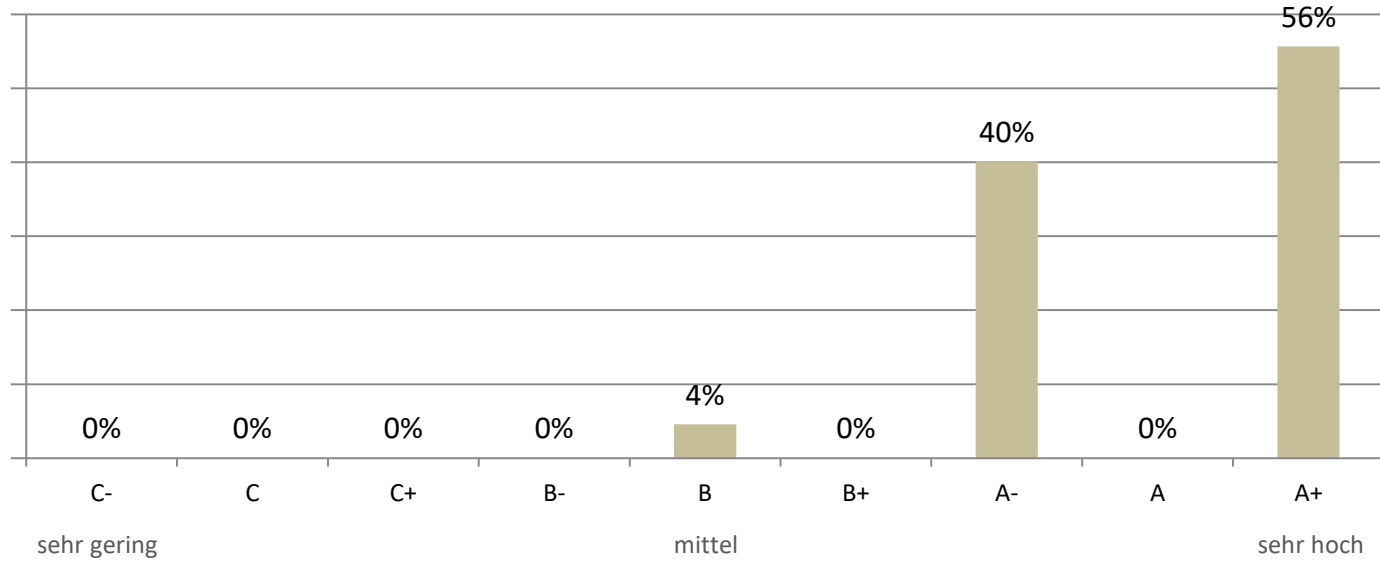


Einzelergebnis: Methodenkompetenz von eceleerate

A
851 Punkte



Notenverteilung eceleerate

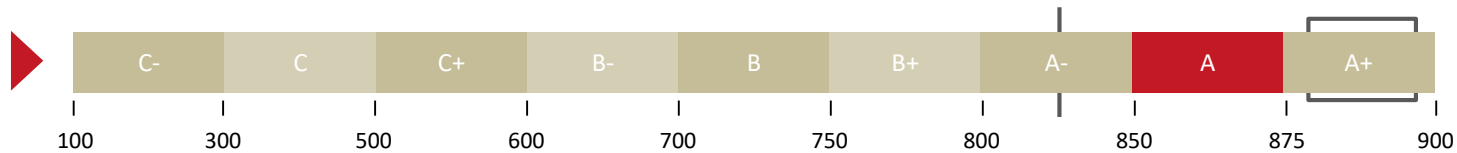


Einzelergebnis: Sozialkompetenz von eccelerate

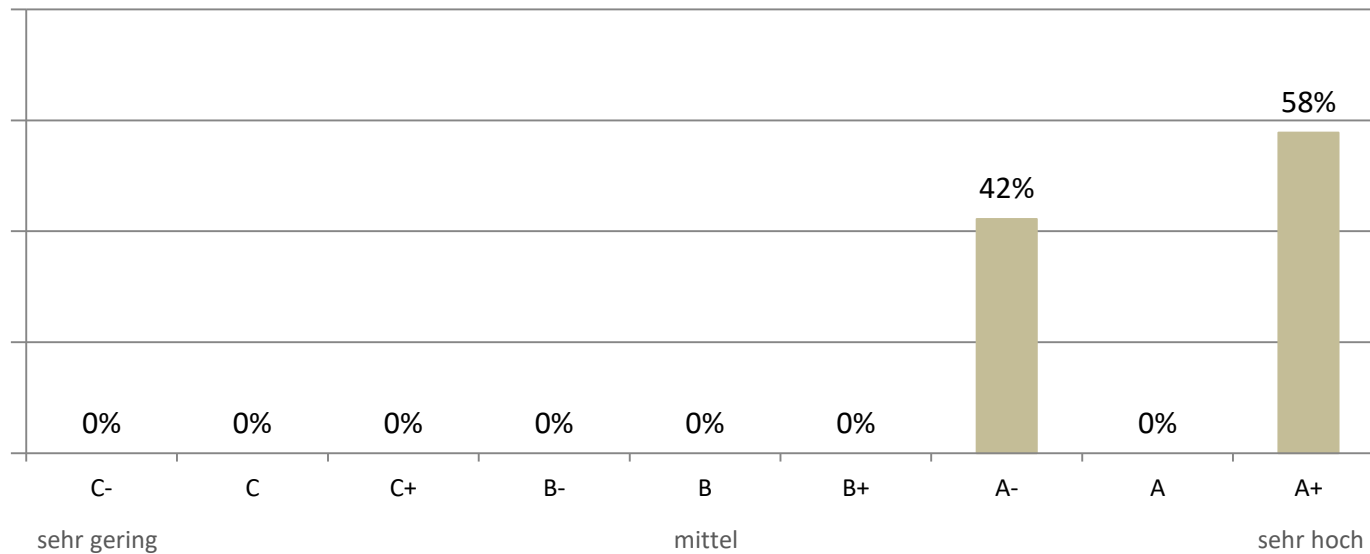
A

858 Punkte

Sozialkompetenz

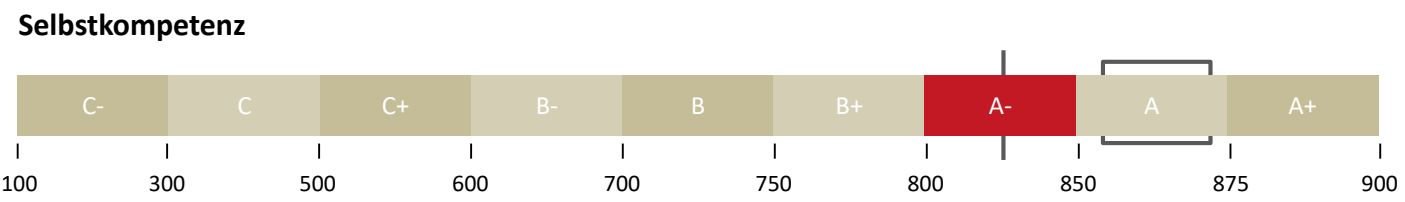


Notenverteilung eccelerate

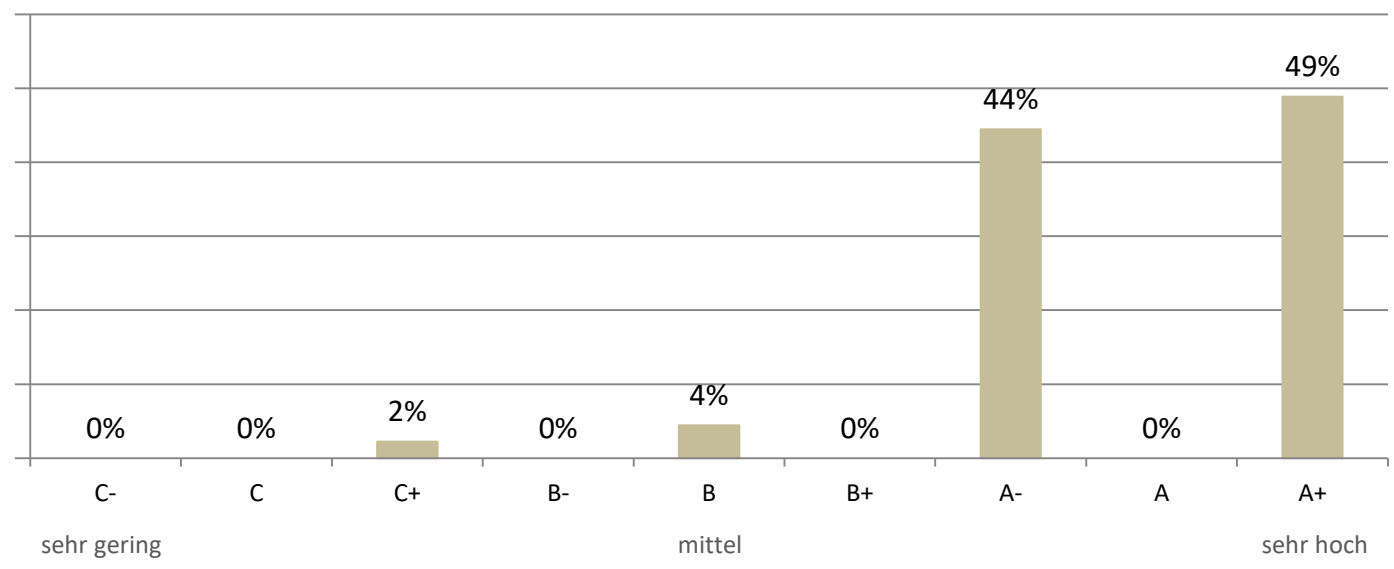


Einzelergebnis: Selbstkompetenz von eccelerate

A-
838 Punkte



Notenverteilung eccelerate



Inhalt

3	Evaluation eccelerate	57
3.1	Kompetenz	59
3.2	Seriosität	65
3.3	Anschlussfähigkeit	71
3.4	Zufriedenheit	76

Bewertung der Seriosität von eccelerate

A

862 Punkte



Aggregiertes Ergebnis



Konsistenz



Integrität



Loyalität



Offenheit



Ø TOP CONSULTANTS

Ø TOP 10

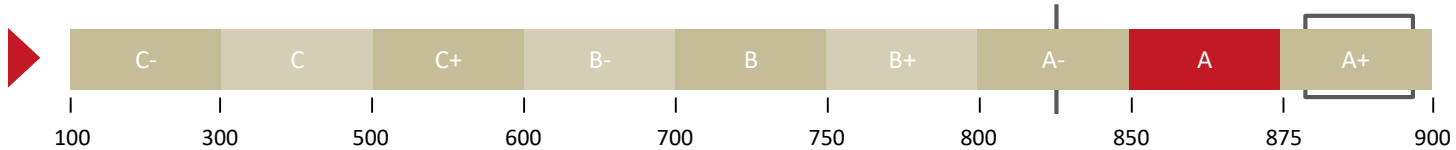
Eigene Bewertung

Einzelergebnis: Konsistenz von eccelerate

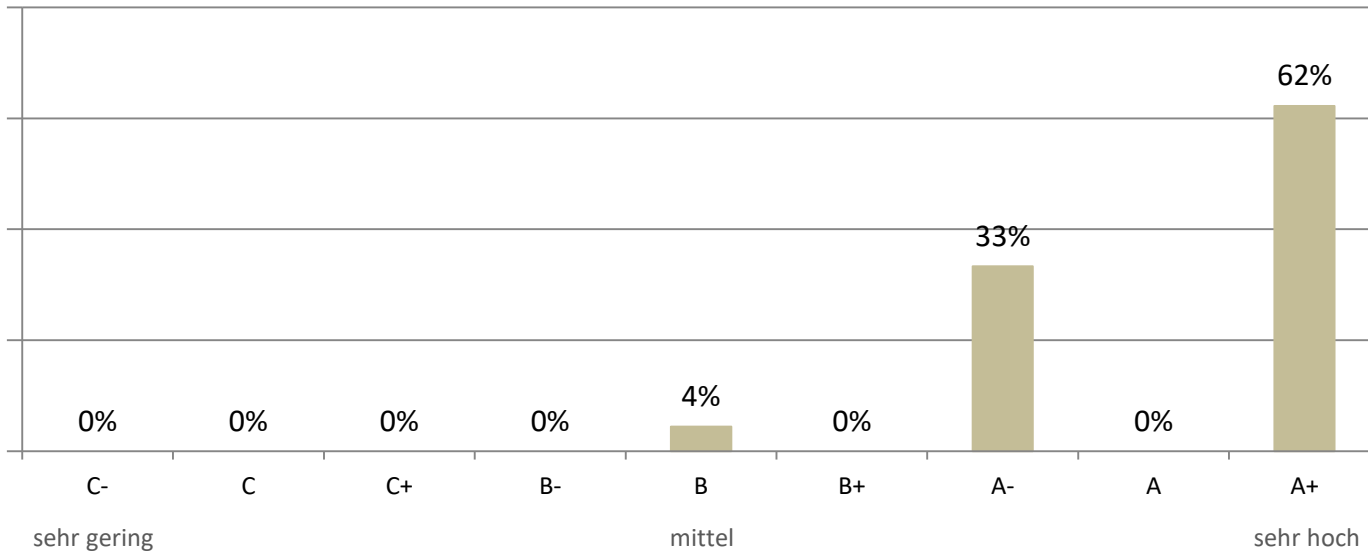
A

858 Punkte

Konsistenz



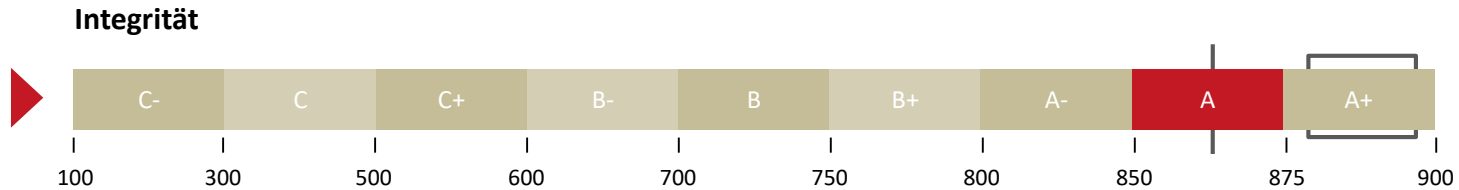
Notenverteilung eccelerate



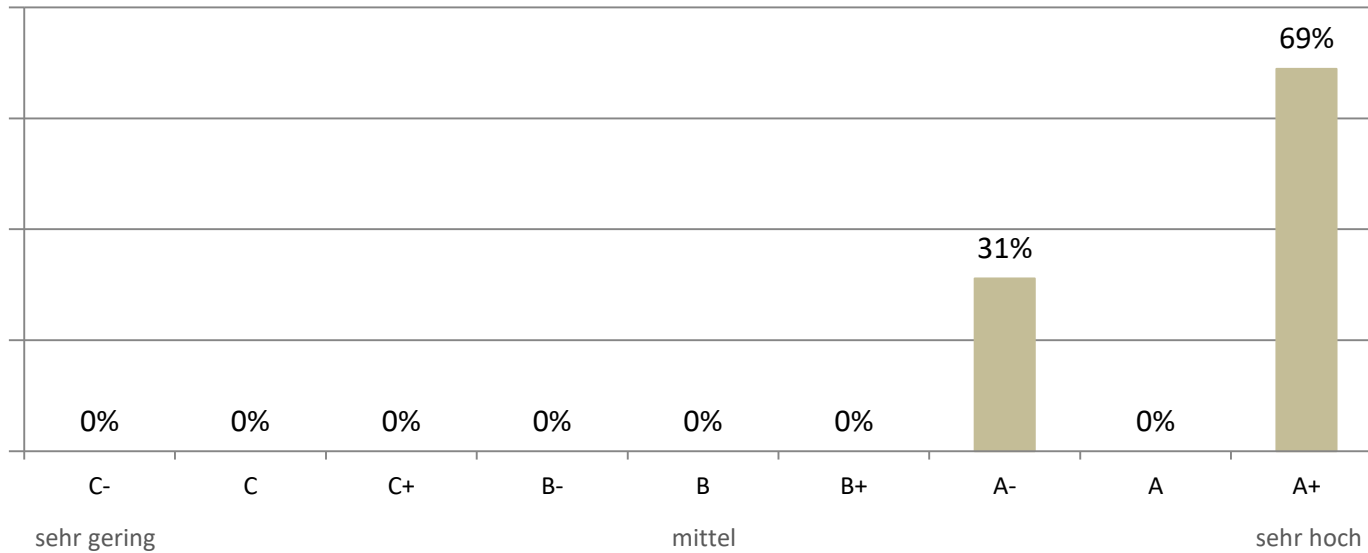
Einzelergebnis: Integrität von eccelerate

A

869 Punkte



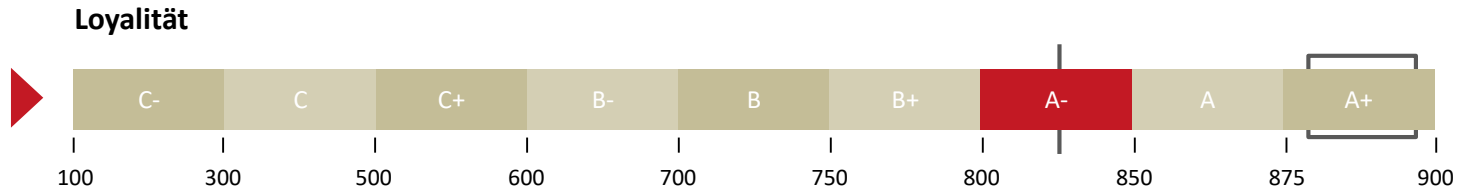
Notenverteilung eccelerate



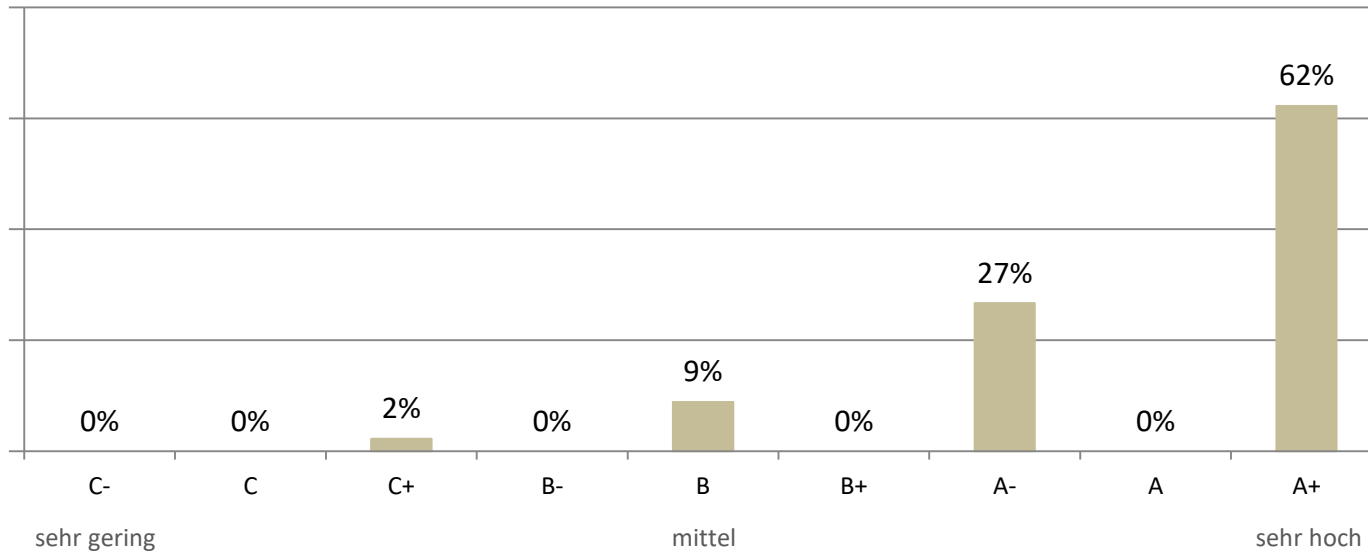
Einzelergebnis: Loyalität von eccelerate

A-

847 Punkte



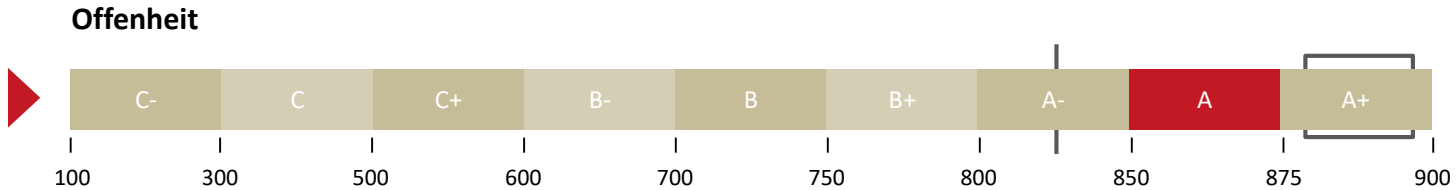
Notenverteilung eccelerate



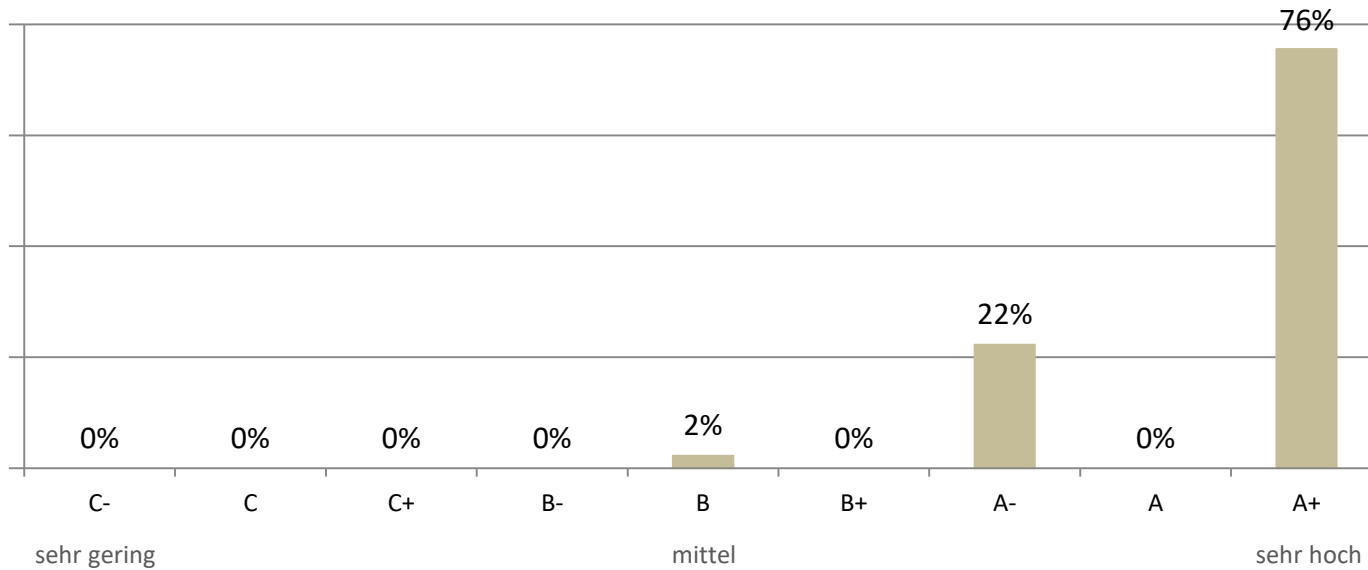
Einzelergebnis: Offenheit von eccelerate

A

873 Punkte



Notenverteilung eccelerate



Inhalt

3	Evaluation eccelerate	57
3.1	Kompetenz	59
3.2	Seriosität	65
3.3	Anschlussfähigkeit	71
3.4	Zufriedenheit	76

Bewertung der Anschlussfähigkeit von ecelerate

A-
848 Punkte



Aggregiertes Ergebnis



Ähnlichkeit



Reziprozität



Attraktivität

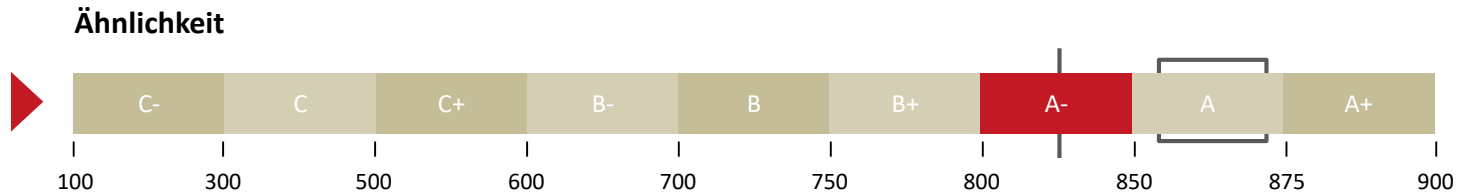


Ø TOP CONSULTANTS
 Ø TOP 10
 Eigene Bewertung

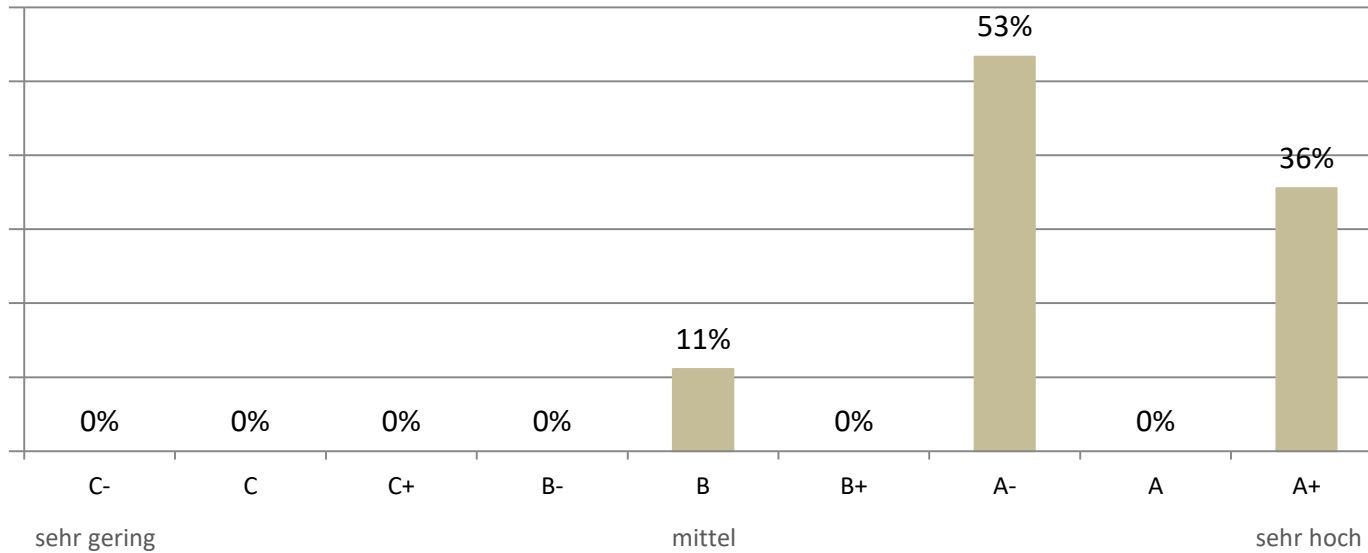
Einzelergebnis: Ähnlichkeit von eccelerate

A-

824 Punkte



Notenverteilung eccelerate

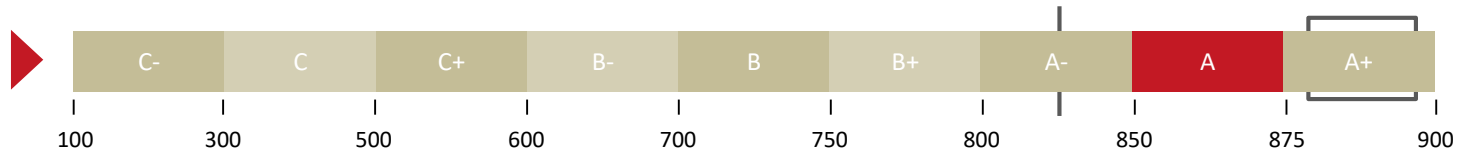


Einzelergebnis: Reziprozität von eccelerate

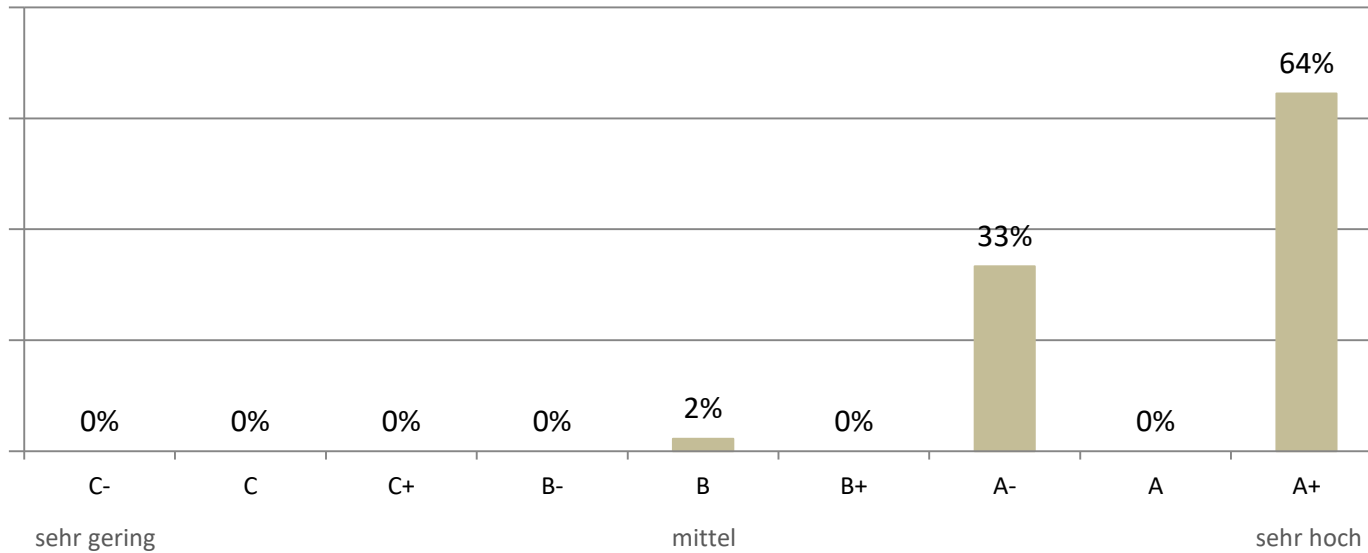
A

862 Punkte

Reziprozität



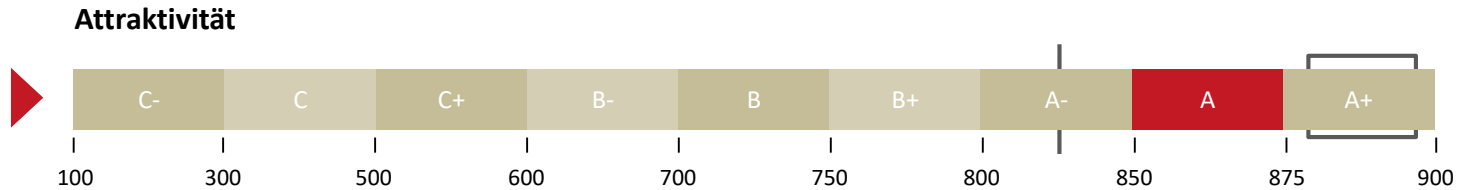
Notenverteilung eccelerate



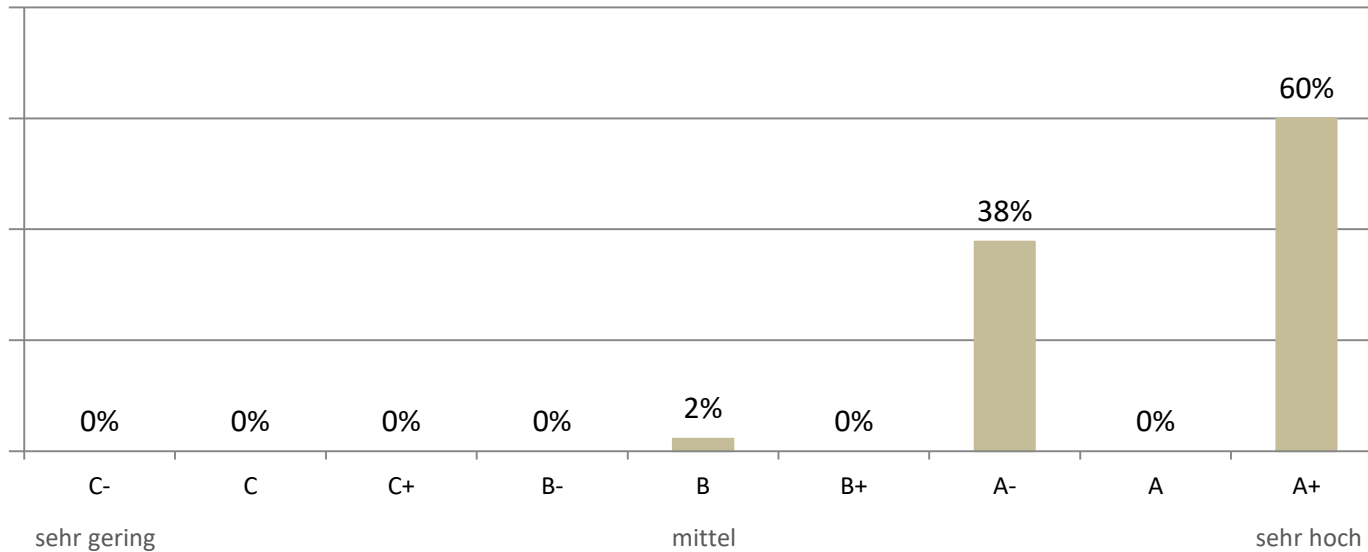
Einzelergebnis: Attraktivität von eceleerate

A

858 Punkte



Notenverteilung eceleerate



Inhalt

3	Evaluation eccelerate	57
3.1	Kompetenz	59
3.2	Seriosität	65
3.3	Anschlussfähigkeit	71
3.4	Zufriedenheit	76

Bewertung der Zufriedenheit mit ecelerate

A
871 Punkte



Aggregiertes Ergebnis



Kommunizierte Zufriedenheit



Kundenbindung



Weiterempfehlung



Ø TOP CONSULTANTS

Ø TOP 10

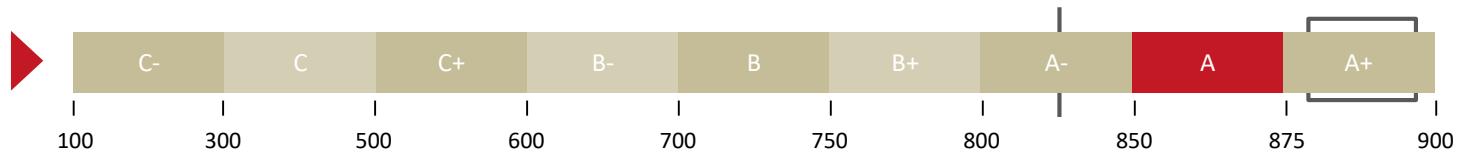
Eigene Bewertung

Einzelergebnis: Kommunizierte Zufriedenheit mit eceleerate

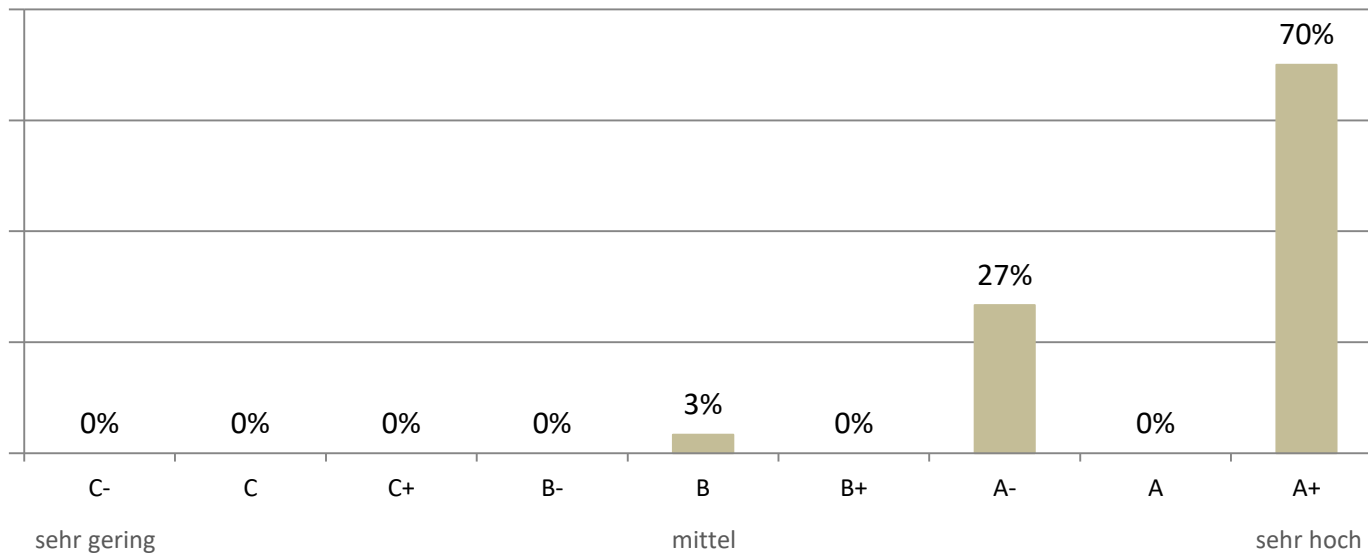
A

867 Punkte

Kommunizierte Zufriedenheit



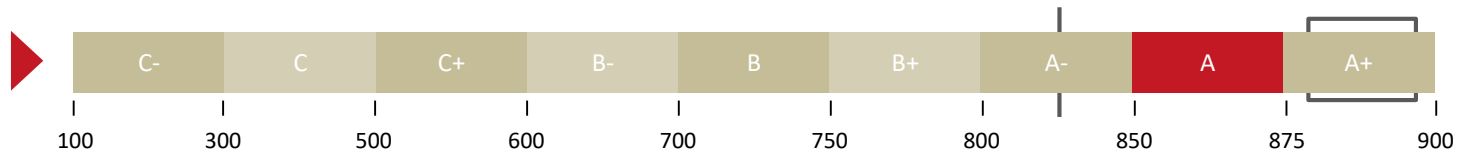
Notenverteilung eceleerate



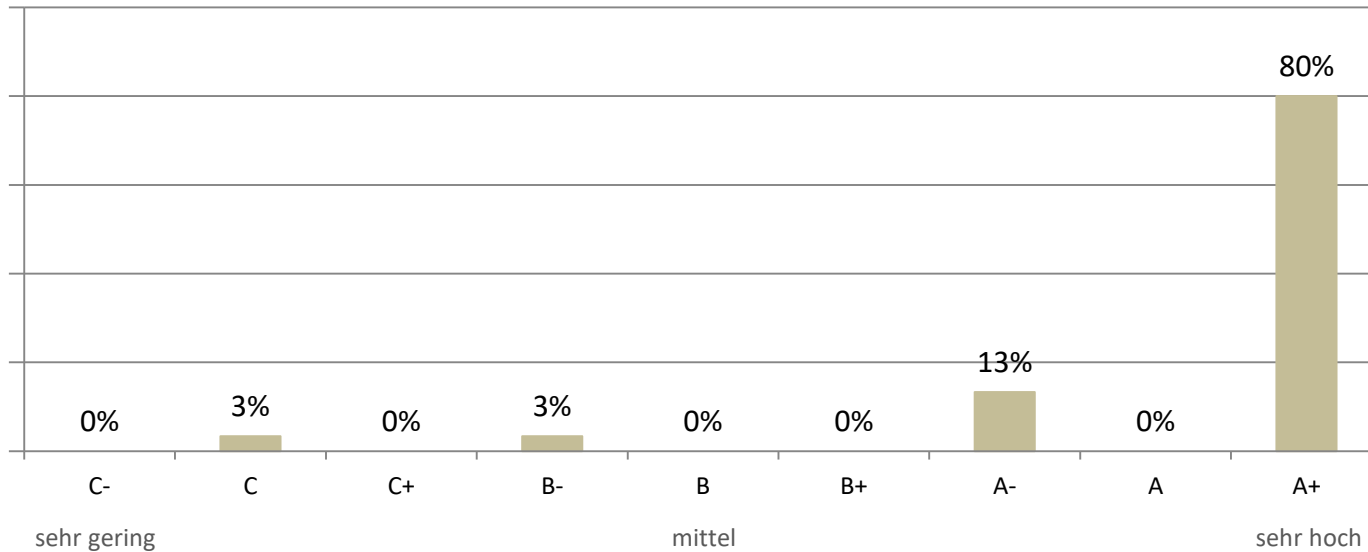
Einzelergbnis: Kundenbindung von eccelerate

A
857 Punkte

Kundenbindung



Notenverteilung eccelerate



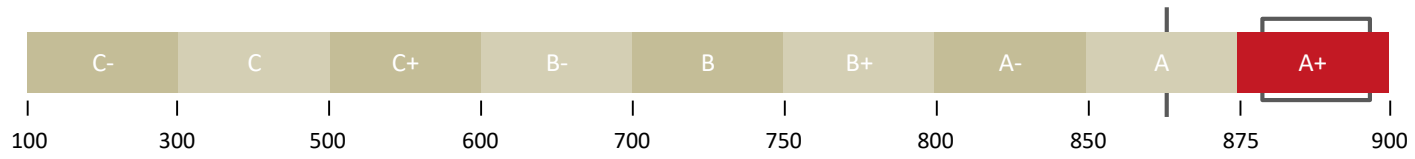
Einzelergebnis: Weiterempfehlung von eceleerate

A+

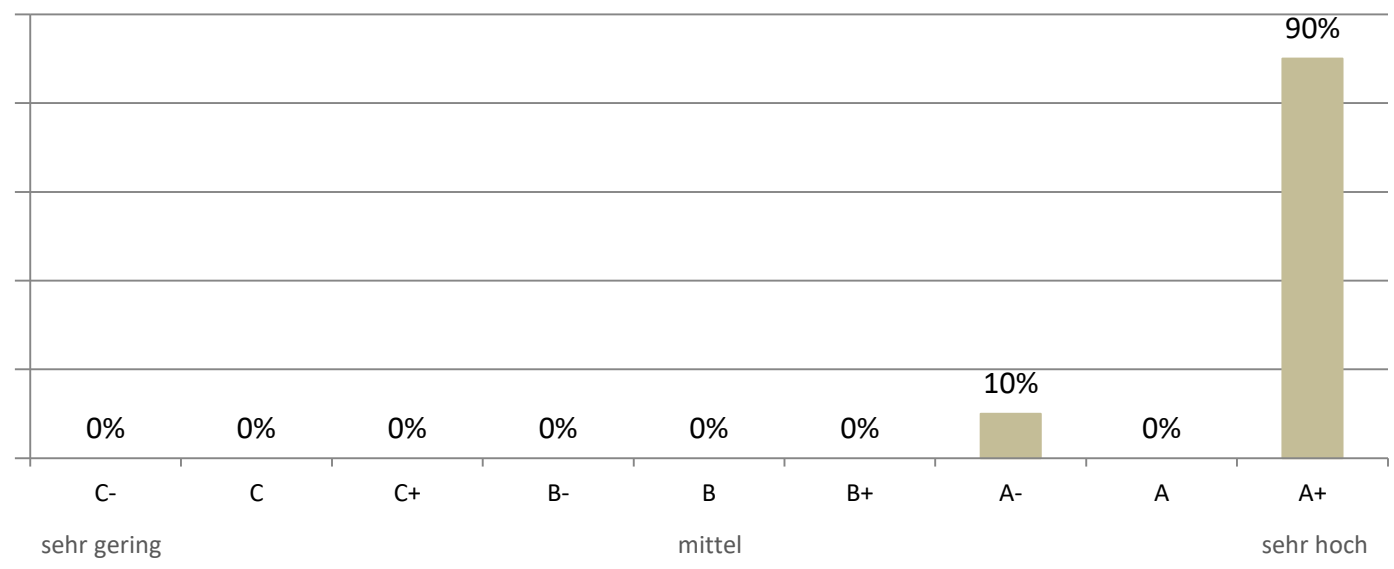
890 Punkte



Weiterempfehlung



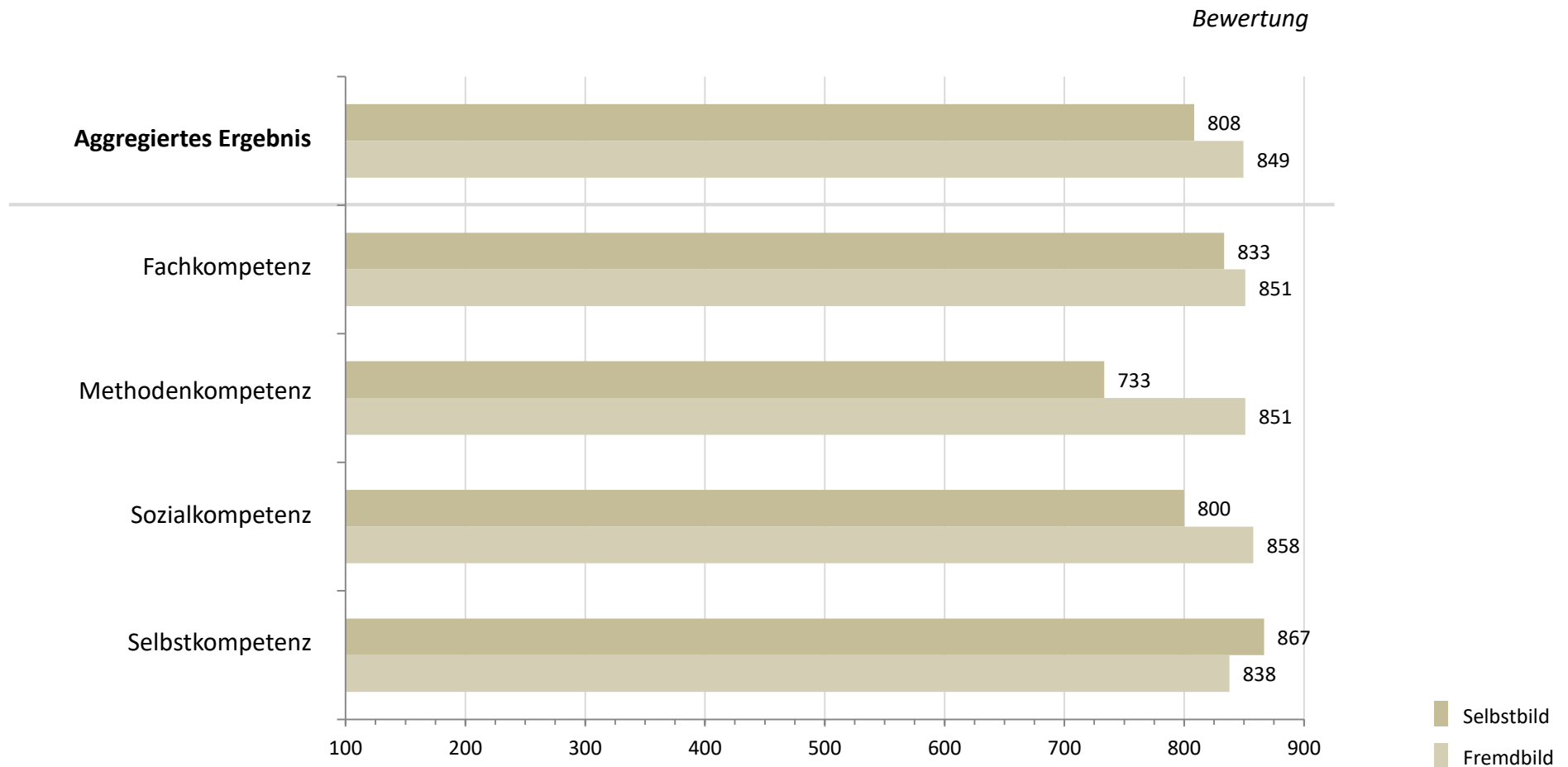
Notenverteilung eceleerate



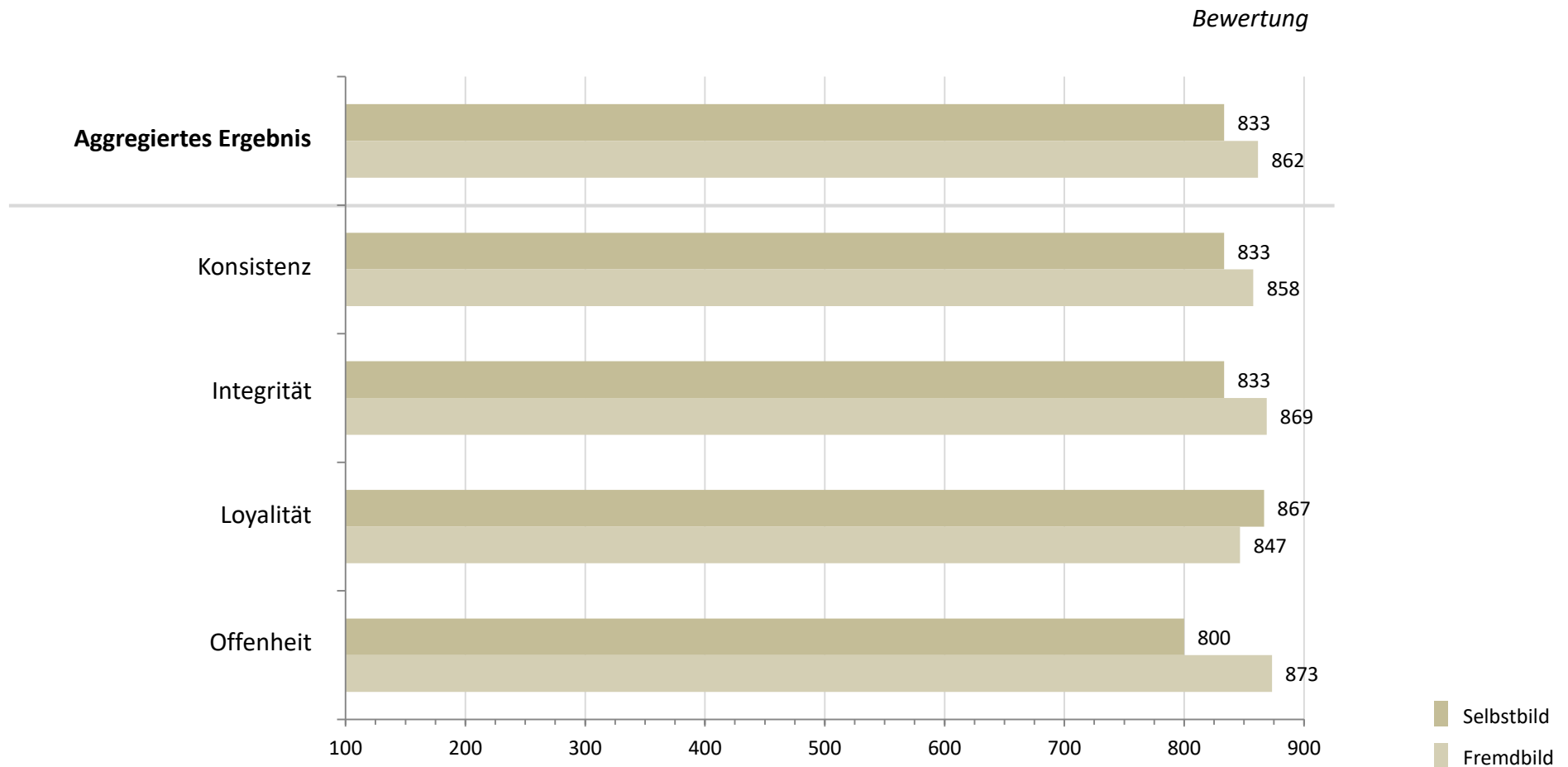
Inhalt

1	Aufbau der Studie	2
2	Kennzahlen der evaluierten Unternehmen	10
3	Evaluation eccelerate	57
4	Selbstbild vs. Fremdbild	81
5	Glossar	86

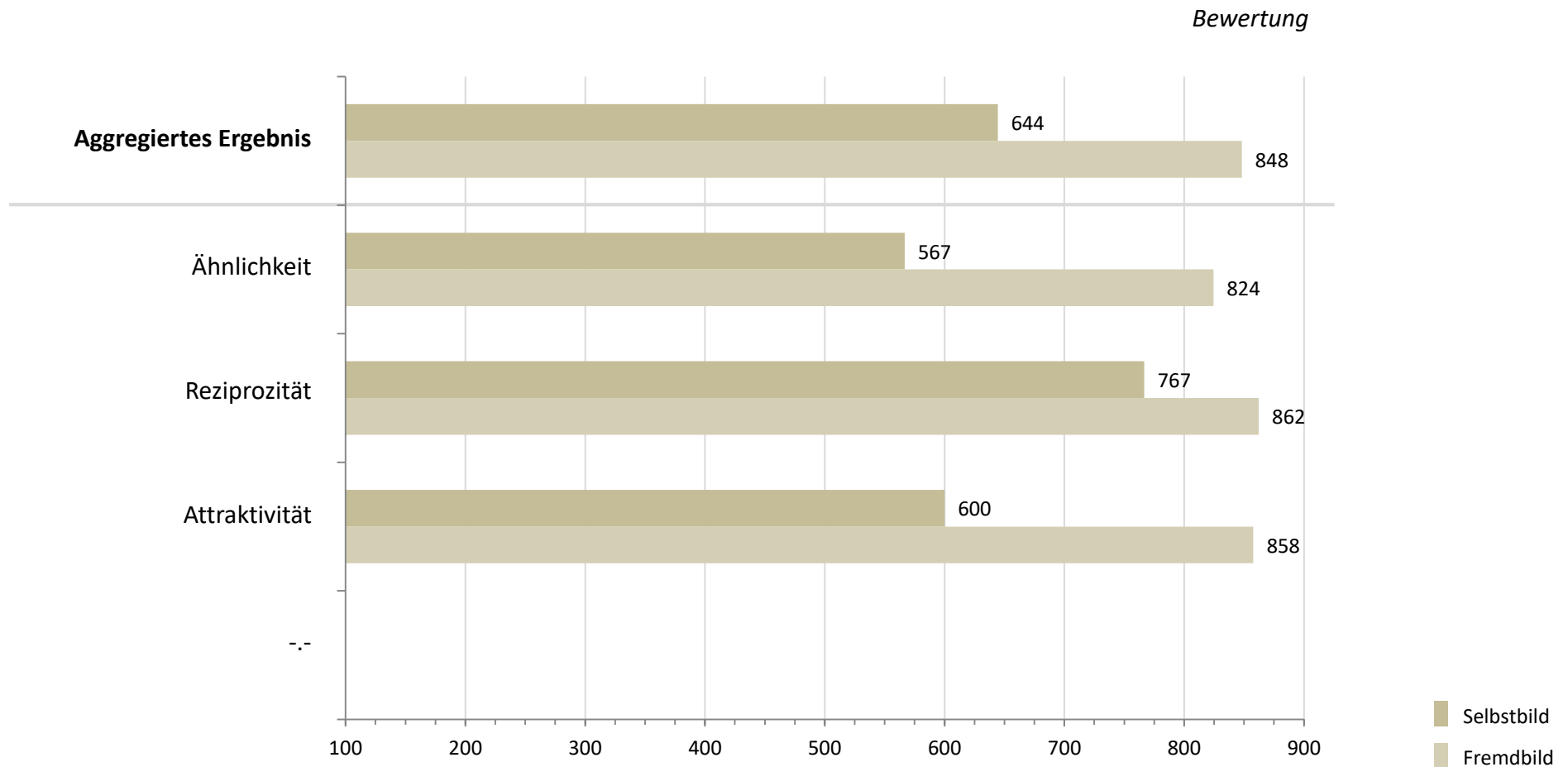
Selbstbild und Fremdbild der „Kompetenz“ von eccelerate



Selbstbild und Fremdbild der „Seriosität“ von eceleerate



Selbstbild und Fremdbild der „Anschlussfähigkeit“ von eccelerate



Wenn ich eccelerate einen Rat geben sollte, dann diesen ...

Weiter so, nie die Bodenhaftung verlieren.

Bleibt so wie ihr seid und versucht weiterhin die menschliche Komponente in der gleichen Weise wie Eure fachliche Kompetenz zu kombinieren. Ich würde mich sehr freuen, wenn wir bald wieder die Gelegenheit finden ein Projekt gemeinsam anzugehen.

Den Auftritt beibehalten.

Grad zwischen lockerem Auftritt/Kommunikation und Professionalität/Business Relevanz (im Hinblick auf Umsatz/Ergebnis) optimieren

Weiter so!

weiter so!

Den Auftrag von Anfang an sehr gut mit dem Kunden absprechen und glasklar formulieren, um Missverständnisse zu vermeiden.

Inhalt

1	Aufbau der Studie	2
2	Kennzahlen der evaluierten Unternehmen	10
3	Evaluation eccelerate	57
4	Selbstbild vs. Fremdbild	81
5	Glossar	86

Die „Kompetenz“ eines Beraters wird in vier Kategorien bewertet

Fachkompetenz

Unter dem Begriff der Fachkompetenz werden solche Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten zusammengefasst, die der Bewältigung bekannter, wiederkehrender Problemsituationen dienen. Hierzu gehört nicht zuletzt auch ein solides Verständnis der „Spielregeln“ im Klientenunternehmen.

Methodenkompetenz

Die Methodenkompetenz eines Beraters bezeichnet seine Fähigkeit, neuartige, komplexe Aufgabenstellungen zu bewältigen. Sie basiert auf situationsübergreifend, flexibel einsetzbaren kognitiven Fähigkeiten – etwa der, komplexe Zusammenhänge systematisch zu analysieren, verschiedene Aufgaben nach Prioritäten zu ordnen und theoretische Modelle in konkrete, praxistaugliche Maßnahmen zu überführen.

Sozialkompetenz

Als Sozialkompetenz werden die kooperativen und kommunikativen Fertigkeiten bezeichnet, mit deren Hilfe sich ein Berater in unterschiedlichen sozialen Umfeldern behauptet. Hierzu zählt zum Beispiel seine Bereitschaft, sein Handeln mit allen relevanten Stellen im Klientenunternehmen zu koordinieren, und seine Fähigkeit, in sozial schwierigen Situationen das erforderliche Fingerspitzengefühl an den Tag zu legen.

Selbstkompetenz

Unter Selbstkompetenz wird die Fähigkeit eines Beraters verstanden, für sich selbst vor seinem Gewissen und seiner Vernunft verantwortlich zu handeln. Insbesondere muss sich der Berater der Tragweite seines Handelns bewusst sein, er darf sich nicht selbst überschätzen, muss seine eigenen Handlungs- und Denkweisen kritisch hinterfragen, aus den eigenen Erfolgen und Misserfolgen lernen und Verantwortung für sein Handeln übernehmen.

Auch zur Evaluation der „Seriosität“ werden vier Kategorien betrachtet

Konsistenz

Als Konsistenz wird die Verlässlichkeit, Berechenbarkeit und Urteilsfähigkeit eines Beraters verstanden. Insbesondere steht sie dafür, dass ein Berater in Übereinstimmung mit seinem früheren Verhalten handelt. So dürfen etwa seine Argumentationen keine inneren Widersprüche oder Spannungen aufweisen, sie müssen vielmehr „in sich schlüssig“ sein.

Integrität

Die Integrität eines Beraters steht für seine Aufrichtigkeit und für seine Glaubwürdigkeit. Um diese Eigenschaften zu erreichen, muss er vor allem seinen eigenen Wertvorstellungen gerecht werden und darf sich auch durch den Einfluss äußerer Umstände nicht von diesen abbringen lassen.

Loyalität

Die Loyalität eines Beraters bezeichnet seine innere Verbundenheit mit seinen Klienten. Hiermit verbindet sich die Erwartung, dass er die Werte seiner Klienten teilt und vertritt bzw. diese auch dann vertritt, wenn er sie nicht vollumfänglich teilt. Das bedeutet insbesondere, dass ein Berater seine Klienten gegenüber anderen Akteuren selbst dann in einem guten Licht erscheinen lässt, wenn die Beziehung einmal Störungen oder Spannungen ausgesetzt sein sollte.

Offenheit

Der Begriff der Offenheit bezieht sich auf den freien, wechselseitigen Austausch von Ideen und Gedanken. Ein Berater gilt als offen, wenn er Informationen unverfälscht an seine Klienten weitergibt und wenn sich ihm seine Klienten ihrerseits ohne Vorbehalt anvertrauen.

Die Analyse der „Anschlussfähigkeit“ erfolgt in drei Kategorien

Ähnlichkeit

Das Kriterium der Ähnlichkeit kann sich auf verschiedene Aspekte beziehen, etwa auf Wertvorstellungen, Gewohnheiten oder Einstellungen, aber auch auf demografische Merkmale wie das Alter, das Geschlecht oder die Berufserfahrung. Je stärker ein Klient davon überzeugt ist, dass er mit seinem Berater die gleichen Interessen und Vorlieben teilt, die gleichen moralischen Werte und Prinzipien, dass das Denken und Handeln des Beraters seinem eigenen nahe kommt, desto größer ist die Sympathie, die er für den Berater empfindet.

Reziprozität

Die Reziprozität bezeichnet den Umstand, dass eine wahrgenommene Zuneigung in der Regel zu deren Erwidierung führt. Wenn ein Klient den Eindruck hat, dass sich ein Berater gerne mit ihm austauscht, dass er ihn respektiert, seine Meinung schätzt und sich über die Zusammenarbeit freut, dann steigt im Umkehrschluss auch die Sympathie, die der Klient dem Berater entgegenbringt.

Attraktivität

Das Kriterium der Attraktivität bezieht sich auf ein professionelles, dem jeweiligen Anlass entsprechendes Auftreten eines Beraters, ein angemessenes Erscheinungsbild, auf die Anschaulichkeit der von ihm vorgetragenen Ideen und Gedanken und die Sorgfalt, die er bei seiner Arbeit grundsätzlich walten lässt.

Impressum

Autoren:

Prof. Dr. Dietmar Fink
Bianka Knoblach

Herausgeber:

compamedia GmbH
Nußdorfer Straße 4
88662 Überlingen am Bodensee

Telefon +49 (0)7551 94986 - 30
Telefax +49 (0)7551 94986 - 39

Alle in dieser Studie veröffentlichten Daten wurden mit der gebotenen Sorgfalt erhoben und ausgewertet. Die compamedia GmbH übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben der Befragten und der darauf aufbauenden Analysen. Ansprüche wegen möglicher Unrichtigkeiten, insbesondere Regressansprüche bei Verwendung der Daten zu eigenen Zwecken, sind ausgeschlossen. Die compamedia GmbH bezieht die zugrunde liegenden Daten aus Quellen, die sie als vertrauenswürdig erachtet. Eine Garantie hinsichtlich des Wahrheitsgehaltes kann jedoch nicht gegeben werden. Leser, die aufgrund der in dieser Studie veröffentlichten Inhalte Entscheidungen treffen bzw. Transaktionen durchführen, handeln auf eigene Gefahr.

Alle Rechte vorbehalten
Copyright © 2018 by compamedia GmbH

Weitere Informationen über TOP CONSULTANT finden Sie im Internet: www.top-consultant.de und www.beste-mittelstandsberater.de



Alle Rechte vorbehalten
Copyright © 2018 by compamedia GmbH