

Pressemeldung

Berlin, 05. Oktober 2017



COMATCH-Umfrage:

Bessere Work-Life-Balance, mehr Geld und mehr Verantwortung – Unternehmensberater profitieren vom Schritt in die Freiberuflichkeit

Unternehmensberater, die sich für die Freiberuflichkeit entschieden haben, sind glücklich über ihre Entscheidung: 91% sind zufriedener mit ihrer Work-Life-Balance als vorher – oder zumindest genauso zufrieden. Neben einer besseren Work-Life-Balance profitieren die Berater außerdem von mehr Verantwortung und höherem Einkommen als in der Festanstellung (je 58% Zustimmung). Der durchschnittliche Tagessatz der Befragten liegt bei 1300 Euro – Männer und Frauen liegen gleichauf. Das ergab eine Umfrage unter den Beratern des COMATCH-Netzwerks in Kooperation mit Prof. Dr. Dietmar Fink von der Wissenschaftlichen Gesellschaft für Management und Beratung (WGMB), die Anfang des Jahres durchgeführt wurde. Auch Professoren der Universität Potsdam, der Copenhagen Business School, VU Amsterdam und HEC Paris haben das Design der Fragen unterstützt. 420 Antworten von Beratern aus 22 Ländern wurden ausgewertet. Die Befragten glauben an die Freiberuflichkeit: Der Großteil der Berater (74%) würde einem Kollegen oder Bekannten empfehlen, ebenfalls in die Selbständigkeit zu gehen und ist davon überzeugt, dass der Bedarf nach freien Beratern auf Kundenseite in den nächsten beiden Jahren wachsen wird (77%).

Der Wunsch nach Selbstbestimmung führt in die Freiberuflichkeit

Die Berater wollen mehr Selbstbestimmung erlangen und empfinden drei Gründe am wichtigsten: Selbst zu entscheiden, an welchen Themen man arbeitet, bewerten 86% der Befragten als sehr wichtig oder wichtig. Weniger und flexibler zu arbeiten (75%) und wählen zu können, für welche Kunden man Projekte ausführt (72%), folgen in der Aufzählung der ausschlaggebenden Motive für die Freiberuflichkeit.

Vier Typen freiberuflicher Berater

Bei der Auswertung stieß COMATCH auf vier verschiedene Beratertypen: Der *Committed Independent Consultant* arbeitet und verdient am meisten (186 Tage pro Jahr/ca. 280.000 Euro Jahreseinkommen), vermisst Routine und Struktur am wenigsten und hat die längste Erfahrung als Freiberufler. Der *Free Time Seeker* hat

das geringste Jahreseinkommen (116.000 Euro) und bewertet Geld als am unwichtigsten. Beide möchten auch in der Zukunft freie Berater bleiben. Der *Future Entrepreneur* jedoch will in den nächsten beiden Jahren zum Vollzeitunternehmer werden und scheut die Unsicherheit zwischen Projekten am wenigsten. Der *Nostalgic* vermisst die Gemeinschaft der Arbeitskollegen und möchte am liebsten wieder zurück in eine Festanstellung.

Potenzial in der Kunde-Berater-Beziehung und bei der rechtlichen Stellung

Als verbesserungswürdig sehen die Berater die Zusammenarbeit mit dem Kunden während eines Projekts: Nur 43% gaben an, dass ihr letzter Kunde alles Nötige getan habe, um die Arbeitsbedingungen und damit das Output des Beraters zu optimieren. Vor allem die Kommunikation (Onboarding, Ziel- und Feedbackdiskussionen) kann laut Umfrage verbessert werden. Und auch die rechtlichen Rahmenbedingungen bergen Potenzial: Nur 35% bewerten die Situation in ihrem Land als „sehr attraktiv für Freiberufler“.

COMATCH Managing Partner Christoph Hardt über die Ergebnisse der Umfrage: *„Wir wussten schon durch viele persönliche Gespräche, wie wichtig den freien Beratern Selbstbestimmung ist. Zu sehen, wieviel zufriedener sie in ihrer Rolle sind, und wie positiv sie ihre Situation auch für die Zukunft bewerten, ist toll – zufriedene Berater bedeuten zufriedene Kunden; wer gerne das tut, was er tut, der macht es auch besonders gut. Und natürlich zeigen die Zahlen, dass die Idee von COMATCH auf den Puls der Zeit trifft und weshalb gegenwärtig Investoren weltweit in derartige Geschäftsmodelle investieren.“*

Über COMATCH

COMATCH ist der Online-Marktplatz für die besten freiberuflichen Managementberater und Industrieexperten. Seit März 2015 bringt COMATCH Berater mit Kunden zusammen, die externe Unterstützung für Projekte benötigen. Der Matching-Prozess wird von einem erfahrenen Team durchgeführt und von einem intelligenten Algorithmus unterstützt. Unternehmen aller Größen nutzen COMATCH, darunter internationale Konzerne ebenso wie Beratungen, Start-ups und KMUs. Berater und Experten, die ins Netzwerk aufgenommen werden möchten, müssen einen zweistufigen Auswahlprozess durchlaufen. Dies garantiert hohe Beratungsqualität und schafft Transparenz. Die Gründer und Geschäftsführer der in Berlin ansässigen Firma sind die früheren McKinsey-Berater Dr. Christoph Hardt und Dr. Jan Schächtele.

Weitere Infos zur Studie:

Neben weiteren Details zu den genannten Ergebnissen enthält die Studie Aussagen über die Bedeutung verschiedener Akquisekanäle, über den Zeitaufwand für Akquise, über die Gründe, Projekte abzulehnen und vieles mehr. Gern stellen wir Ihnen die kompletten Ergebnisse der Umfrage für Ihre Berichterstattung zur Verfügung

Ihre Ansprechpartnerin

Lena Hammerschmidt

l.hammerschmidt@comatch.com

+49 (0)176.72 749 435

COMATCH

Schinkestr. 20

12047 Berlin

Germany

comatch.com

CEOs

Dr. Christoph Hardt

Dr. Jan Schächtele

SOCIAL MEDIA

www.facebook.com/COMATCHGmbH/

www.linkedin.com/company/comatch-gmbh

www.twitter.com/comatching

<https://www.xing.com/companies/comatchgmbh>