

FLASH FOR CASH

Die Digitalisierung stellt Unternehmen vor zwei große Herausforderungen: Immer komplexere Anforderungen führen zu mehr Spezialisierung und immer mehr interdisziplinärer Projektarbeit.

Dr. Christoph Hardt

Christoph Hardt ist Mitgründer und Geschäftsführer von COMATCH, dem im Oktober 2014 gegründeten Online-Marktplatzes für freiberufliche Managementberater. Zuvor war er acht Jahre als Berater bei McKinsey & Company tätig. Dort förderte er als Mentor und durch langjähriges Engagement im Recruiting den Berater Nachwuchs.



Bild: CoMatch

TRANSFORM YOUR BUSINESS

Herr Dr. Hardt, was charakterisiert die zukünftige Arbeitswelt?

Vor allem Veränderung! Die Digitalisierung stellt fast alles in unserer Gesellschaft infrage, insbesondere in der Arbeitswelt. Die Menschen legen Wert auf Selbstbestimmtheit und Flexibilität im Job, Unternehmen müssen sich diesem Wunsch stellen. Gleichzeitig stehen die Unternehmen unter enormem Druck, ihre Geschäftsmodelle und Produkte weiterzuentwickeln. Das schaffen sie oft in Projekten. Dabei ist der Blick – von außen – ein wichtiger Aspekt, und genau hier lässt sich aus der Not eine Tugend machen, wenn Unternehmen die beste Expertise zur Lösung ihrer Aufgaben zuverlässig und mit erträglichem Aufwand finden können. Stellen Sie sich vor, Sie müssen nicht die gerade zufällig im Unternehmen vorhandene Kompetenz nutzen, sondern Sie sind in der Lage, das wirklich beste Team aus selbstständigen Industrieexperten und Top-Beratern mit spezifischem Fachwissen für diese Aufgabe zusammenzustellen. Ich nenne das eine Flash-Organisation und bin überzeugt, Firmen werden nur auf Dauer erfolgreich bleiben, wenn sie schnell, systematisch und interdisziplinär interne wie externe Experten zusammenbringen können, auch über Ländergrenzen hinweg. Flash-Organisationen können diese Probleme lösen. Ich sehe sie auch weniger als Werkzeug, sondern als Ausdruck einer unternehmerischen Haltung.

MEHR DAZU

...finden Sie unter:
www.comatch.com

oder lernen Sie Christoph Hardt auf unserem ExpertTalk »Future of Work« am 6. Dezember in München kennen. Anmeldung unter:
www.arbeitswelten-ni.de

Ihre Plattform COMATCH wurde 2017 mit 422 Prozent Wachstum unter die Top Ten der am schnellsten wachsenden Digitalunternehmen Deutschlands gewählt. Aus welcher Branche stammen die Anfragen Ihrer Kunden?

Einen Branchenschwerpunkt können wir bei den Unternehmen, die uns kontaktieren, nicht erkennen. Die Ausgangslage ähnelt sich aber: Der Handlungsdruck ist seitens der Unternehmen erkannt, das Projekt hätte eigentlich bereits gestern starten müssen und es mangelt an hauseigenen fachlichen Ressourcen. Der Beratermarkt ist jedoch recht unübersichtlich und die Berufsbezeichnung „Unternehmensberater“ ist nicht geschützt. Das Vertrauen der Unternehmer in Berater ist aus nachvollziehbarem Grund nicht grenzenlos. Manchmal wird eher ein Strategie benötigt, mal eher der Umsetzer, mal sind spezielle Sprach- oder Marktkenntnisse gewünscht. Unsere Plattform ermöglicht es Unternehmen, individuelle Beraterprofile zu suchen. Innerhalb von nur 48 Stunden schlagen wir dann qualifizierte Kandidaten vor. Dass wir in 94 Prozent der Fälle weiterempfohlen werden, zeigt: Unser System funktioniert gut. Auf der anderen Seite werden wir auch von Beratungen mittlerer Größe kontaktiert, die ihr Geschäftsfeld vergrößern oder auch nur punktuell erweitern möchten. Die Bandbreite geht dabei von ein- bis zweitägigen CEO-Sparings oder kurzen Strategieprojekten bis hin zu Interimsprojekten, die sich über mehrere Monate hinziehen können.

Wie sieht der Qualifizierungsprozess bei Ihnen aus?

Rund 50 Prozent der Bewerber schaffen es in unser Netzwerk. Zunächst haben wir Mindestkriterien, das heißt, wir sehen uns den Lebenslauf im Detail an, denn natürlich muss eine bestimmte Berufserfahrung vorhanden sein. Wenn die

gegeben ist, gehen wir ins persönliche Gespräch und vergewissern uns, dass auch die Soft Skills unseren hohen Ansprüchen genügen. Schließlich erarbeiten wir mit den Beratern noch ihre Stärken und Interessensgebiete, um herauszufinden, welche Projekte am besten zum Kandidaten passen. Zudem halten wir regelmäßige Feedback-Runden während der Projekte ab.

Woher nehmen Sie die mittlerweile 6.000 Berater aus Ihrem Pool? Zahlen Sie besser als McKinsey?

Ein großer Teil der Berater in unserem Netzwerk sind Freiberufler aus Überzeugung: Mehr Flexibilität, mehr Eigenverantwortung, attraktive Verdienstmöglichkeiten, bessere Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben. Das sind nur einige der Gründe, die für eine freiberufliche Tätigkeit als Berater sprechen. Wir bieten spannende Projekte und attraktive Kunden, das macht uns sehr interessant für Berater. Der durchschnittliche Tagessatz der Berater in unserem Netzwerk liegt bei rund 1.300 Euro. Bei freier Zeiteinteilung und übrigens auch geschlechterübergreifend.

Welche Learnings haben Sie noch aus Ihrer Studie gezogen?

Die Berater in unserem Netzwerk wünschen sich eine bessere Kommunikation mit den Unternehmen während des Projekts. Mit 42 Prozent sind weniger als die Hälfte der Meinung, dass ihr letzter Kunde für optimale Arbeitsbedingungen gesorgt hat und sie als Berater ihr volles Potenzial entfalten konnten. Der Projekterfolg steht in direktem Zusammenhang mit ordentlichen Briefings, Onboarding-Prozessen und Feedback-Kultur. Wir raten unseren Kunden, einen festen Ansprechpartner für die externen Experten bereitzustellen, der dem Projekt 50 Prozent seiner Arbeitszeit zur Verfügung stellen kann.

Geben Sie uns einen Ausblick: Welche Entwicklungen werden den Beratermarkt prägen, und wie kann die Industrie davon profitieren?

Die Welt rückt durch die Digitalisierung zusammen, das beste Produkt bzw. der beste Service gewinnt, unabhängig vom Standort. Genau hier setzen wir auch mit COMATCH an: Wir machen es möglich, dass der Berater und das Unternehmen

entscheiden können, wann sie mit wem an welchen Themen arbeiten wollen. Wir sind gerade mal vier Jahre online, damals waren wir zu fünft – inklusive Praktikant! Unsere Entwicklung ist der beste Beweis, dass der Bedarf nach hochgradig flexibler Unterstützung vorhanden ist: Mittlerweile haben wir mehr als 100 feste Mitarbeiter und über 1.300 Projekte begleitet. Unsere Website ist in sechs Sprachen online, die Berater in unserem Netzwerk leben in mehr als 60 Ländern und unterstützen unsere Kunden in 90 Ländern. Das Potenzial der Platform Economy ist riesig: Mitte des Jahres vermeldete consultancy.uk, dass bereits ein Fünftel des Beratungsumsatzes in Großbritannien von freien Beratern erwirtschaftet wird. Für die Industrie bedeutet das den Zugang zu einem greifbaren Wettbewerbsvorteil: Wenn Herausforderungen komplexer und Wissen spezialisierter wird, ist der Einsatz projektbezogener, rollenbasierter Flash-Teams die bestmögliche Option.



HUMAN RESSOURCE TRIFFT COMPANY NEEDS.

