

PRESSEMELDUNG

Berlin | Dienstag, 9. Juni 2015



COMATCH-Umfrage: Zwei Drittel aller Mittelständler nutzen Unternehmensberatungen

- Hohe Zufriedenheit mit Beratungsleistungen
- Größere Mittelständler nutzen externe Berater eher und häufiger
- Wachsender Bedarf an Marketing- und Vertriebsunterstützung
- Geringer Einsatz von Freiberuflern aufgrund mangelnden Zugangs und fehlender Transparenz

Mehr als zwei Drittel der mittelständischen Unternehmen in Deutschland (69 Prozent) haben in den vergangenen zwei Jahren mit Unternehmensberatern zusammengearbeitet, fast die Hälfte (48 Prozent) sogar mehr als einmal. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage, die COMATCH, die Online-Plattform für freiberufliche Management-Berater in Deutschland, Österreich und der Schweiz, gemeinsam mit dem Marktforschungsunternehmen Innofact durchgeführt hat. Befragt wurden 500 Entscheider mit Budgetverantwortung in deutschen Unternehmen mit 100 bis 1.000 Mitarbeitern. Die Zufriedenheit ist dabei sehr hoch: 69 Prozent der befragten Entscheider stufen die Beratungsleistung als gut oder sehr gut ein, nur zwei Prozent sehen sie als mangelhaft oder ungenügend an.

Die Bereitschaft, die Unterstützung von Unternehmensberatern in Anspruch zu nehmen, ist dabei auch abhängig von der Unternehmensgröße: Je größer das Unternehmen ist, desto wahrscheinlicher und häufiger arbeitet es mit Unternehmensberatern zusammen. Während unter den Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern 66 Prozent bereits mit Unternehmensberatern gearbeitet haben, sind es unter denen zwischen 250 und 500 Mitarbeitern 75 Prozent und unter denen über 500 Mitarbeitern 79 Prozent. Die Frage, wer bereits mehrfach Beraterunterstützung in Anspruch genommen hat, macht die Unterschiede noch deutlicher: Unter den kleineren Unternehmen sind es nur 39 Prozent, bei größeren dagegen 50 (250 bis 500 Mitarbeiter) oder sogar 58 Prozent (über 500 Mitarbeiter).

Sehr ausgeglichen ist der Beraterbedarf mittelständischer Unternehmen, wenn es um die Bereiche geht, in denen externe Unterstützung genutzt wird: Vor allem Finanzen (22 Prozent), Strategie (20 Prozent) sowie Marketing und Vertrieb (19 Prozent) waren nachgefragt, aber auch für Themen wie HR und Organisation (14 Prozent) und Operations (12 Prozent) wurden Berater eingesetzt. Wachsenden Bedarf sehen die Unternehmen vor allem im Bereich Marketing und Vertrieb: Hier planen 25 Prozent der Befragten für die Zukunft mit der Nutzung von Beratern, bei den Unternehmen über 500 Mitarbeitern sind es sogar 33 Prozent (derzeit 18 Prozent). Bei kleineren Unternehmen besteht das größte Potenzial dagegen im Finanzbereich: Hier sehen 35 Prozent der Entscheider Bedarf (derzeit 26 Prozent).

Wachstumspotenzial bei freiberuflichen Beratern

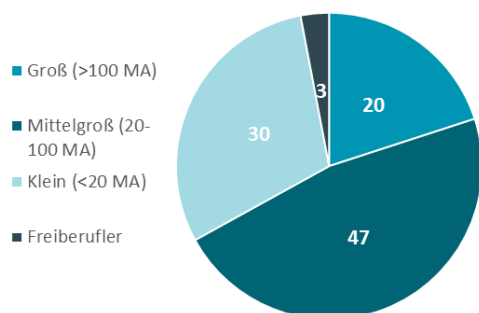
Bei der Entscheidung für Unternehmensberater setzen Mittelständler vor allem auf mittelgroße Beratungsunternehmen (46 Prozent), gefolgt von kleineren Beratungen (30 Prozent) und den Branchenriesen wie McKinsey (20 Prozent). Freiberufliche Consultants dagegen werden bisher kaum genutzt: Nur drei Prozent der Befragten gaben an, in den letzten zwei Jahren mit einem Freelancer zusammengearbeitet zu haben. Mit sechs Prozent am größten war dabei der Anteil unter den kleineren Unternehmen. Als Hauptgründe, warum es keine Zusammenarbeit mit Freiberuflern gab, nannten die Befragten zu große Projekte, die ganze Teams erfordern (32 Prozent), Bedenken bezüglich der Qualität (29 Prozent) und mangelnden Zugang zu freiberuflichen Consultants (27 Prozent).

„Die Zahlen zeigen, dass der Bedarf an Beratungsleistungen gerade im Mittelstand riesig ist, sich aber viel zu selten in Aufträgen für die zunehmende Zahl freiberuflicher Consultants niederschlägt“, so Dr. Christoph Hardt, einer der Gründer und Geschäftsführer von COMATCH: „Fehlender Zugang und mangelnde Transparenz bezüglich der Qualität sind neben dem Wunsch nach mehrköpfigen Beraterteams die größten Hürden, die mittelständische Unternehmen davon abhalten, mit Freelancern zusammenzuarbeiten. Hier setzt eine Plattform wie COMATCH an, indem sie freiberufliche Berater zugänglich macht, höchste Beratungsqualität sicherstellt und auch die Zusammenstellung von Teams aus Freelancern erleichtert. Diese Hürden zu überwinden, ist die wichtigste Voraussetzung dafür, dass Unternehmen die hohe Beratungskompetenz, die sich unter Freiberuflern findet, auch nutzen können.“

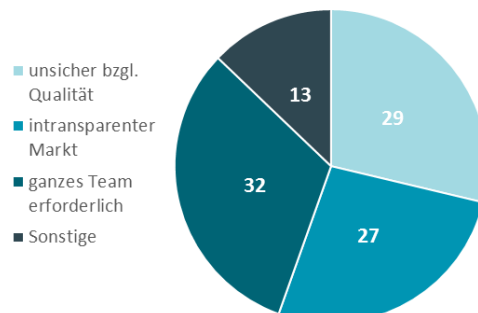
Diese und weitere Graphiken können wir Ihnen gern für den Abdruck zur Verfügung stellen:

Wie groß war die Beratung, mit der Sie zusammengearbeitet haben?

Angaben in Prozent



Welche Bedenken hatten Sie gegenüber der Zusammenarbeit mit Freiberuflern?



Über COMATCH

COMATCH ist eine Online-Plattform für freiberufliche Top-Managementberater. Sie flexibilisiert die Beratungswelt und macht Top-Managementberater verfügbar und erschwinglicher für alle Unternehmensgrößen. Das komplette Angebot ist seit März 2015 online. Gründer und Geschäftsführer der in Berlin ansässigen COMATCH GmbH sind die beiden ehemaligen McKinsey-Berater Dr. Christoph Hardt und Dr. Jan Schächtele.

ANSPRECHPARTNERIN

Lena Hammerschmidt

l.hammerschmidt@comatch.com | 0176.72 749 435 | 030.20 275 301

COMATCH GmbH

Rosenthaler Straße 13
10119 Berlin
comatch.com

GESCHÄFTSFÜHRER

Dr. Christoph Hardt
Dr. Jan Schächtele

SOCIAL MEDIA

