



Executive Summary

Studie: „Der Inhouse Consulting-Markt in Deutschland“

- 2/3 der DAX30-Unternehmen haben eigenständige Inhouse Consulting Units
 - Schätzung des Marktes auf 450 bis 650 Mio. € Gesamtumsatz
 - Etablierung als Pool für Management-Nachwuchs
 - Einsatz der internen Berater sowohl ergänzend als auch als Alternative zu externen Beratungen
 - Beratungsleistungen variieren je nach Größe der Einheiten
-

Der Inhouse Consulting-Markt in Deutschland

Die Gründung und der vermehrte Einsatz von Inhouse Consulting-Einheiten (IHC) ist ein neuer Trend im Beratungsmarkt, dem vor allem große Konzerne folgen. Die meisten Einheiten wurden seit 2000 als eigenständige Einheiten gegründet. Aktuell verfügen bereits 2/3 der DAX30-Unternehmen über eine eigenständige Inhouse Consulting-Unit. Insgesamt kann man von 100-150 IHC-Einheiten und ca. 2.000-2.600 Inhouse Consultants in Deutschland ausgehen. Der gesamte Beratungsmarkt wird auf 450-650 Mio. € in 2007 geschätzt.

Über 60 Prozent der Befragten gehen von einem Wachstum der intern erbrachten Leistungen in den nächsten drei Jahren aus. Besonders hohes Potenzial wird dabei in den kleinen und mittleren IHC-Einheiten beobachtet. Auf Grund des Geschäftsmodells haben jedoch auch die großen IHC-Einheiten weiterhin Rekrutierungsbedarf.

Die Bayer Business Consulting, 1998 gegründet, zählt mit rund 80 Beratern zu den großen deutschen IHC-Einheiten. Mit einer Prognose für das Mitarbeiterwachstum von über 10 Prozent jährlich liegt Bayer Business Consulting im allgemeinen Trend.

Plattformen für Management-Nachwuchs

IHC-Einheiten haben sich in den letzten Jahren als Sprungbrett für den Management-Nachwuchs durchgesetzt. 66 Prozent der Berater wechseln nach drei bis vier Jahren in den Mutterkonzern. Bei großen IHC-Units wechseln sogar bis zu 78% der Berater. Auch

die organisatorische Einbindung fördert den Nachwuchs. Über 85 Prozent der IHC-Einheiten berichten direkt an den Vorstand und haben deshalb eine gute Sichtbarkeit beim Top-Management. Auch Bayer Business Consulting versteht sich als Talentpool und setzt sich verstärkt für die Förderung der Mitarbeiter ein. Neben der Funktion als Talentpool verfolgen die Auftraggeber durch die Schaffung eigener IHC-Units zwei Ziele: Die Kostenreduktion gegenüber externen Beratungen, sowie die Bildung einer schnellen Eingreiftruppe mit hoher Akzeptanz und Sichtbarkeit im Mutterkonzern.

Das Verhältnis externer und interner Berater

Die Einsatzfelder der Berater zeigen, dass interne und externe Beratungen sowohl ergänzend als auch alternativ eingesetzt werden. 27% der Auftraggeber gaben an, dass externe Berater besonders bei sensiblen Spezialthemen (z.B. Restrukturierungen), Benchmarking (16%), Marktthemen wie z.B. Markterschließung (12%) oder bei sehr ressourcenintensiven Projekten (8%) eingesetzt werden. Dagegen werden interne Berater bei strategischen Themen, bei kurzfristigem Beratungsbedarf oder wenn spezielle Kenntnisse des Unternehmens erforderlich sind, (jeweils 16%) eingesetzt.

Die Auftraggeber gaben an, dass die internen Einheiten eine adäquate Alternative zu externen Beratungen sind. Gründe hierfür sind aus ihrer Sicht, dass durch eine höhere Akzeptanz im Unternehmen Strategien besser umgesetzt und schneller Einblicke in Unternehmens-Einheiten gewonnen werden können. Dies wird bestätigt durch die Aussage, dass 95% der Konzernmitarbeiter der Einbindung interner Berater aufgeschlossen gegenüber stehen, während 74% die Einbindung externer Berater eher zurückhaltend beurteilen. Die internen Beratungen betonten hierbei, dass in der Zusammenarbeit besonders eine klare Rollenverteilung von Bedeutung ist.

Erbrachte Beratungsleistungen stark abhängig von der Größe der Einheiten

Grundsätzlich werden Beratungsleistungen in den Bereichen Operations/Prozess und Strategie/Organisation erbracht. Besonders kleine IHC-Units haben ihren Schwerpunkt auf Operations-/Prozess-Beratung (57%) und arbeiten mehr an der Implementierung von Strategien als mittlere und große IHC Units. Außerdem arbeiten sie häufiger mit externen Beratungen zusammen. Mittlere IHC-Units sind in ihren Beratungsleistungen deutlich breiter aufgestellt und setzen ihren Schwerpunkt dabei auf die konzeptionelle Entwicklung. Große IHC-Einheiten erbringen verstärkt Strategieberatung mit eher konzeptionellem Fokus und bedienen gelegentlich auch externe Kunden. Zahlreiche internationale Einsätze lassen sich in großen IHC-Units beobachten, von denen 62 Prozent auf internationalen Projekten, die zum Teil auch vollständig im Ausland

umgesetzt werden, arbeiten. Auch Bayer Business Consulting ist beispielsweise mit den Standorten Shanghai, Pittsburgh und Leverkusen international aufgestellt.

Einschätzung durch die Auftraggeber

Im Vergleich zu externen Beratern bemängeln die Auftraggeber zuweilen eine gewisse Betriebsblindheit der IHCs, schätzen aber insgesamt die Qualität der erbrachten Beratungsleistung als vergleichbar ein. Mit mehr Industrieerfahrung ließen sich nach Meinung der Auftraggeber bei den IHCs Verbesserungen erzielen, etwa durch das Erbringen von Beratungsleistungen für externe Firmen, welches potenziell mit Know-how Transfer verbunden ist, oder durch eine größere Seniorität und Erfahrung der potenziellen Berater.

Hintergrund der Studie

Mit der Studie „Der Inhouse Consulting Markt in Deutschland“ stellt die European Business School die erste detaillierte Untersuchung über den Markt für Inhouse Beratungen in Deutschland vor. Die von Bayer Business Consulting, der Inhouse-Beratung der Bayer AG, unterstützte Studie basiert auf der Befragung von über 20 Inhouse Consulting-Einheiten deutscher Unternehmen sowie auf qualifizierten Aussagen ihrer Auftraggeber.

Die Studie differenziert zwischen kleinen (<15 Mitarbeiter), mittleren (16-74 Mitarbeiter) und großen (≥75 Mitarbeiter) Einheiten, da sich deren Anforderungen und Aufgabenstellungen stark unterscheiden.

Ansprechpartner:

Jan Schüttler, Tel.: 0214-30-46309

E-Mail: jan.schuettler@BayerBBS.com

Sarah v. Hauenschild, Tel.: 069-154-02-367

E-Mail: sarah.von.hauenschild@publicis-consultants.de

Mehr Informationen finden Sie unter www.bayer.de.