



... das aktuelle Stichwort ...

Eine neue Generation an Beratern ist gefragt

Das Next Generation Consulting hält Einzug in den Unternehmen. Die klassische Trennung zwischen Management- und Strategieberatung sowie IT-Beratung gehört zunehmend der Vergangenheit an. Veränderungen in den Unternehmen und Märkten bringen Anforderungen mit sich, die eine neue Generation an Beratern notwendig machen. Ausschlaggebend für diese Entwicklung sind vier grundlegende Trends. Der erste Trend lautet: Value Chain Integration: Viele Unternehmen haben bereits ERP-Systeme erfolgreich eingeführt. Sie beschäftigen sich heute vornehmlich damit, wie sie die Prozesse in ihren IT-Landschaften optimieren und neue Geschäftsmodelle generieren können. Dies wirkt sich zwangsläufig auf die Managementebene aus. Denn dieses Vorgehen verändert die Geschäftsprozesse im gesamten Unternehmen. Deshalb sind mittlerweile vor allem Consultants gefragt, die das Business und die Informationstechnologie gleichermaßen verstehen und diese beiden Welten miteinander in Einklang bringen können.

Reifegrad erreicht hohes Niveau

Der höhere Reifegrad in der Management- und IT-Beratung ist ein zweiter Trend, der eine neue Generation an Consultants erforderlich macht. Insbesondere in der IT-Beratung wird dies offensichtlich. Der Einsatz von ERP-Systemen hat sich in den Unternehmen längst etabliert. Heute arbeiten IT-Experten am Feintuning der Systeme. Dadurch steigt das Anforderungsniveau an die Berater. Sie sollten auf der einen Seite über tiefe Fachkenntnis einzelner Bereiche, Anwendungen oder Module verfügen. Auf der anderen Seite sollten sie aber auch übergreifendes, integratives Prozess- und Unternehmens-Know-how einbringen. So können Consultants als Mittler zwischen der Technologie- und der Managementebene handeln. Sie ergänzen somit das vorhandene Nischenwissen in den Unternehmen durch übergeordnetes Wissen auf der Prozess- und Management-Ebene. Der dritte Trend: Die Wertschöpfungskette zerfällt immer mehr. Das Outsourcing schreitet weiter



Norbert Kettner, Geschäftsführer von Lodestone Management Consultants, verlangt nicht wenig vom zukünftigen IT- und Management-Berater.

voran. Unternehmen lagern mehr und mehr ihre IT-, Personal- oder Finanzprozesse an spezialisierte Dienstleister aus. Daraus entstehen weitere beratungssintensive Projekte. Beispielsweise müssen Unternehmen Make-or-buy-Entscheidungen treffen oder die Frage beurteilen, ob es sich rechnet, einen eigenen Shared Service Center aufzubauen. Für solche strategischen Entscheidungen sind sehr erfahrene Consultants gefragt, die solche Szenarien bereits kennen, die damit verbundenen IT-Auswirkungen verstehen, Business Cases durchrechnen und die Unternehmen mit der gebotenen Weitsicht beraten können.

Neue Technologien halten Einzug

Neue Technologien verändern die Strukturen und die Organisation in den Unternehmen immer schneller. Das Cloud Computing oder mobile Geschäftsanwendungen ermöglichen beispielsweise vielfältige neue Geschäftsprozesse, die

auf diversen mobilen Endgeräten abrufbar sind und neue Arbeitswelten entstehen lassen. Das ist der vierte Trend, der die Notwendigkeit einer neuen Generation von Consultants offensichtlich macht. Denn die Berater müssen die Reichweite der neuen Technologien verstehen und einzuordnen wissen. Und sie müssen über Prozessverständnis verfügen, um bewerten zu können, ob sich Geschäftsprozesse mit einer mobilen Anwendung effizient abbilden lassen oder sogar neue Teilprozesse ermöglichen.

Die genannten vier Trends bewirken, dass sich das klassische Selbstverständnis der Consultants weiterentwickeln muss. Heute sind Berater gefragt, die eine hohe IT-Kompetenz und ein ausgewiegenes Prozesswissen vereinen und ihre Kunden integrativ und übergreifend mit erfahrenen Consultants beraten können. Was bedeutet dies für die Beraterpersönlichkeit? Der Next Generation Consultant sollte mindestens zehn bis fünfzehn Jahre Berufserfahrung in vergleichbaren Projekten haben. Diese stellt sicher, dass er sich in den Technologien und Prozessen der Unternehmen sowie in einzelnen Funktions- und Fachbereichen sehr gut auskennt. Modelle, in denen viele Junior-Berater zum Einsatz kommen, haben ausgedient. Und nicht nur das. Während dieser Zeit sollte er auch diverse IT-Projekte umgesetzt, ERP-Systeme konzipiert und implementiert haben. Denn nur dann kann er nicht nur über ein tiefes Technologiewissen, sondern auch über wertvolle Methodenkompetenz in Sachen Projekt-, Integrations- und Change-Management verfügen. Schließlich gilt es, die Mitarbeiter in den Unternehmen auch von den Vorteilen neuer Geschäftsprozesse zu überzeugen, die sich heute nun einmal kontinuierlich wandeln. Wer diesen Wandel beratend begleiten will und sich zum Ziel setzt, Entscheider in den Unternehmen umfassend beraten zu wollen, der muss neben Fachwissen, Methodiken und Prozess-Know-how also auch eine breitgefächerte Persönlichkeit mitbringen. Nur so ist der Next Generation Consultant auch in der Lage, seine Kunden multidimensional zu beraten.

www.lodestonemc.com/de