

3/4/5 Avenue des Arts  
B-1210 Bruxelles  
Tel (32-2) 250 0650  
Fax: (32-2) 250 0651  
feaco@feaco.org  
www.feaco.org

Association of Management Consultants Switzerland

## Pressemitteilung



### Langsame Aufwärtsentwicklung im europäischen Beratermarkt spürbar

FEACO-Präsident Rémi Redley: „Die Trennlinie zwischen Profession und Industrie in der Unternehmensberatung wird künftig noch schärfer“

**Zürich, 20. November 2003 (feaco) – Die europäischen Unternehmensberater gehen für das laufende Geschäftsjahr von einem gleichbleibenden Branchengesamtumsatz wie im Jahr 2002 aus. Hier hatte der Gesamtumsatz der europäischen Consultingbranche bei rund 46,5 Milliarden Euro und der durchschnittliche Umsatzrückgang im Vergleich zum Jahr 2001 bei rund zwei Prozent gelegen. Dies sind Ergebnisse der Marktstudie `FEACO-Survey 2002` des europäischen Beraterdachverbandes European Federation of Management Consulting Associations (FEACO) mit Sitz in Brüssel. Erst für 2004 rechnet die FEACO wieder mit einer langsamen Aufwärtsentwicklung.**

In vielen Unternehmen sei der Investitionsrückstau – zum Beispiel bei IT- und Datensicherheit – infolge der Klientenzurückhaltung seit 2001 immens angewachsen. Hinzu komme, dass die Unternehmen bei anziehender Konjunktur wieder verstärkt an ihren Wachstums- und Zukunftsstrategien arbeiten werden, so FEACO-Präsident Rémi Redley, der auch Präsident des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. ist.

Deutlich festzustellen sei, dass die Fokussierung der Klienten auf Expertise, Qualität und Erfahrung der Beraters weiter zunehme. Dr. Leonhard Fopp, Präsident der ASCO – der Präsident der Association of

Management Consultants Switzerland ergänzt: „Die Beraterpersönlichkeit rückt wieder in den Mittelpunkt. Und damit wird die Trennlinie zwischen Chefberatung (Profession) und „Solution consulting“ (Industrie) künftig noch schärfer“. Standardisierte Lösungen würden immer weniger akzeptiert und die Nachfrage nach reinen Konzepten existiere kaum noch. Der hohen Ergebniserwartung der Klienten müssten die Berater mit Professionalität, ausgewiesener Sozialkompetenz und Branchenerfahrung begegnen. Im Kampf um Marktanteile in der Consultingbranche dürften aber nicht die ethischen Spielregeln vernachlässigt werden, denn neben der Qualität der Beratungsleistung seien Vertrauen und Transparenz die weiteren entscheidenden Auswahlkriterien der Klienten.

2002 waren gemäss Rémi Redley europaweit rund 300.000 Consultants in 57.000 Beratungsgesellschaften für ihre Klienten tätig. Die größten Beratungsmärkte in Europa sind mit einem prozentualen Anteil am Gesamtumsatz der Branche in Großbritannien (29,2 Prozent), Deutschland (28 Prozent), Frankreich (13,4 Prozent), Spanien (5,3 Prozent) und Italien (4,6 Prozent). Die Beratungsfelder teilten sich 2002 wie folgt auf: IT-Beratung (28,5 Prozent), Organisationsberatung (28,2 Prozent), Strategieberatung (19,9 Prozent), Outsourcing (12,7 Prozent) und Human Resources Management (10,7 Prozent). Die größten Nachfrager nach Beratungsleistungen waren 2002 die Banken mit 13,6 Prozent, die Öffentlichen Auftraggeber mit 10,2 Prozent, die Energie- und Wasserversorger mit 9,2 Prozent und der Handel mit 8,6 Prozent.

Zürich, 20. November 2003