

# **Abdruck des Originals Consulting Intern Nr.: 46**

**Von Roman Schneider (S-M-M Managementberatung)**

Große Koalitionen, Dax über 5300, leichte Senkung der Arbeitslosenzahlen und höherer Steueranfall sind erste Indikatoren einer gesamtwirtschaftlichen Erholung. Sollte man meinen. Auf der anderen Seite stehen Erwartungen der Gewerkschaften, mit einer Fünf vor dem Komma in die Tarifverhandlungen zu gehen, Leitzinserhöhung und nach wie vor ein Rohölpreis auf hohem Niveau. Das ist die andere Seite der Medaille.

Für mittelgroße Berater wird es auch in 2006 schwer. Die Alleskönner, die auf jede Ausschreibung springen, werden es spüren. Die Zeit der spezialisierten Beratungsboutiquen kommt. Besonders dann, wenn sie für Branchen tätig sind, die die positiven Signale des Wachstums zuerst spüren werden. Auch wenn öffentliche Körperschaften noch immer unter gewaltiger Verschuldung leiden, werden die Zügel der Kommunalaufsicht lockerer, wenn sich das Steueraufkommen mehrt. Und der Druck, der z.B. auf Anbietern im Gesundheitswesen liegt (z.B. Krankenhäuser, Ärzte, Pharmahersteller), wird sich in vermehrter Auftragsvergabe spiegeln. Es gilt, strukturelle Veränderungen strategisch, organisatorisch und personell einzuleiten, diese Veränderungen zu begleiten und sie sinnvoll zu gestalten. Hierfür werden die Berater gesucht, die fernab von „Jugend forscht“ die Erfahrungen einbringen, die die Praxis abfragt.

Konsequenz in der Umsetzung, mit Augenmaß betriebene Organisationsentwicklung und intelligente Konzepte mit klarem Mehrwertcharakter werden Markenzeichen mittelgroßer Berater sein. Dazu gehört auch, bei besonderen Fragenstellungen sehr zielgenau die Partner zu finden, mit denen man erfolgreich auch große Projekte bearbeiten kann. Wer Kooperationen beherrscht und seine eigene Marktpositionierung sehr gut ausspielt, für den kann 2006 ein Jahr der Wende sein.