

DIGITALE TRANSFORMATION IM DEUTSCHEN MARKT FÜR UNTERNEHMENSBERATUNG

Akzeptanz und Nutzung von digitalen Beratungstechnologien bei kleineren Beratungsunternehmen

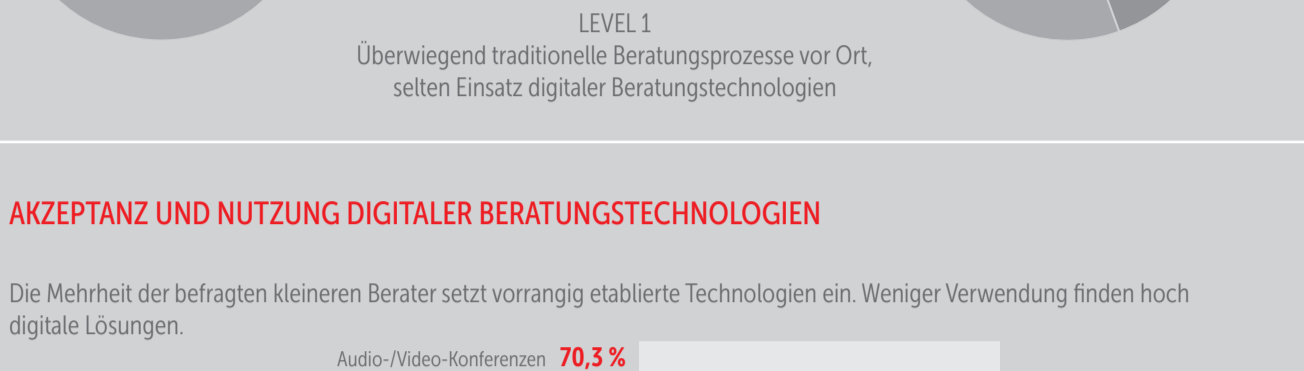
NACHFRAGE NACH DIGITALEN BERATUNGSLEISTUNGEN

Zwei Drittel der befragten Kunden wollen in Zukunft digitale Beratungsleistungen nutzen, aber nur ein geringer Anteil tut dies aktuell bereits.



REIFEGRAD DER VIRTUALISIERUNG DES GESCHÄFTSMODELLS BERATUNG

Die Mehrheit der befragten kleineren Beratungsunternehmen sieht sich in Level zwei und drei des Reifegradmodells. Damit zeigt sich ein deutlicher Fortschritt im Vergleich zur Studie von 2016



AKZEPTANZ UND NUTZUNG DIGITALER BERATUNGSTECHNOLOGIEN

Die Mehrheit der befragten kleineren Berater setzt vorrangig etablierte Technologien ein. Weniger Verwendung finden hoch digitale Lösungen.

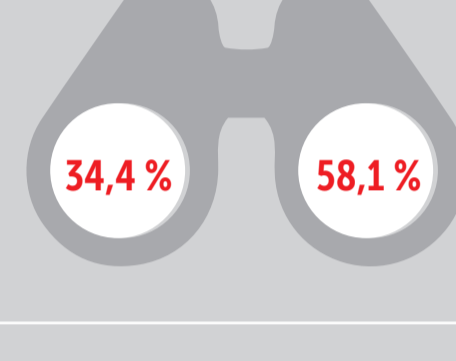


Bei den Kunden existiert ein signifikanter Gap zwischen grundsätzlicher Akzeptanz von Beratungstechnologien und deren tatsächlichem Einsatz in Projekten.



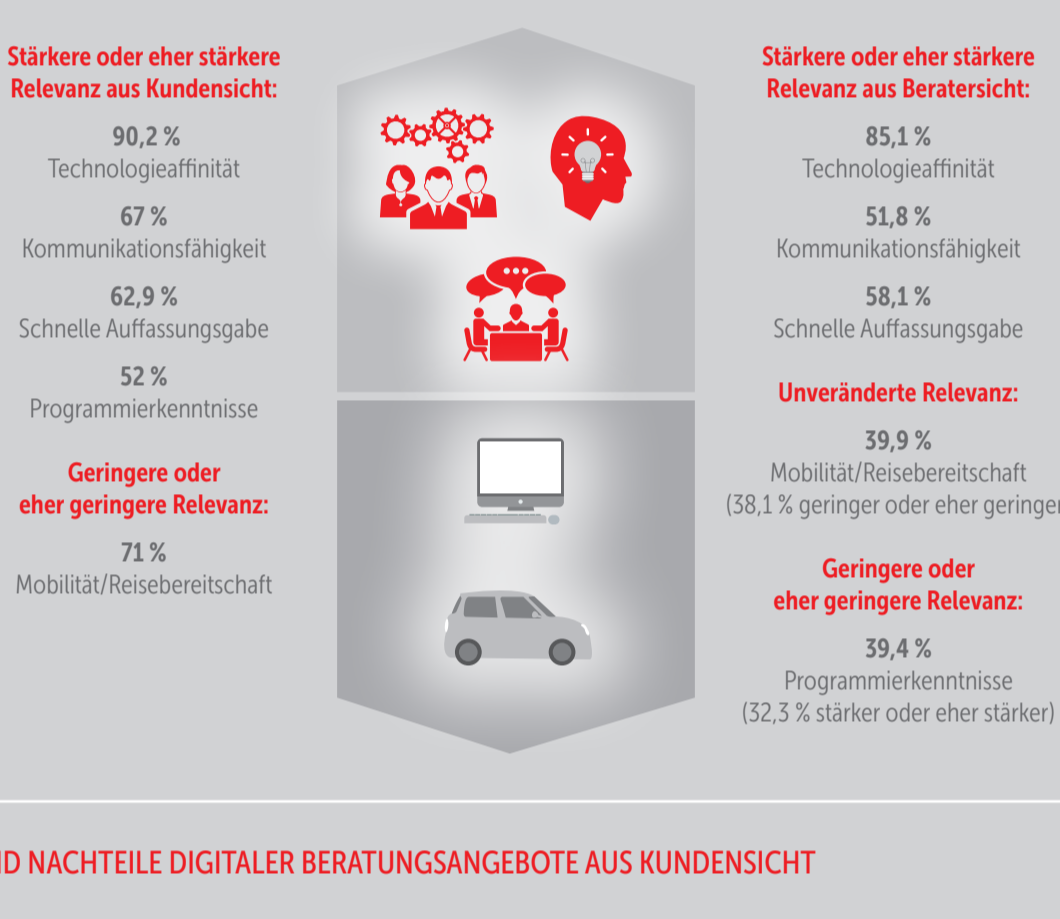
ENTWICKLUNG IN SICHT!

Kleinere Berater schätzen die Akzeptanz für komplexe Technologien bei den Kunden als hoch ein, obwohl sie derzeit in der Praxis selten zum Einsatz kommen. Dies könnte ein Hinweis sein, dass solche Ansätze demnächst verstärkt in den Markt eingebracht werden.



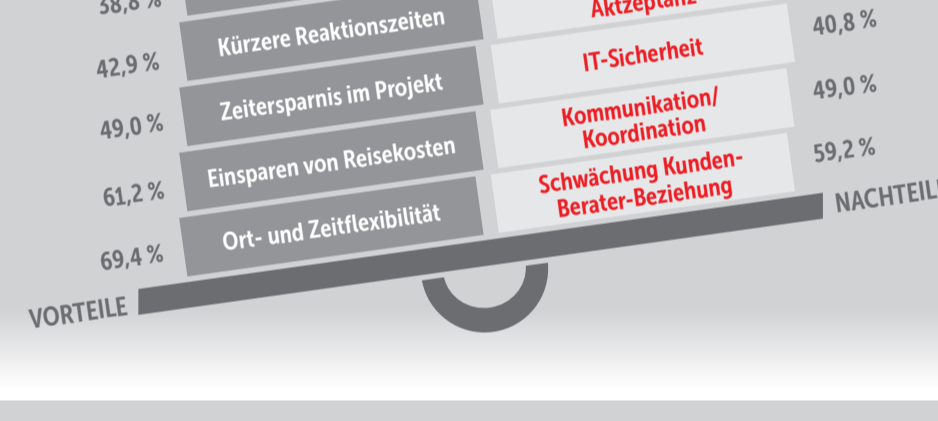
VERÄNDERTE QUALIFIKATIONEN DES DIGITALEN BERATERS

Kunden wie Berater sind überzeugt, dass die Affinität im Umgang mit technischen Tools und die Kommunikationsfähigkeit die wichtigsten Skills des digitalen Beraters darstellen. Bei Programmierkenntnissen und Mobilität/Reisebereitschaft gehen die Meinungen auseinander.



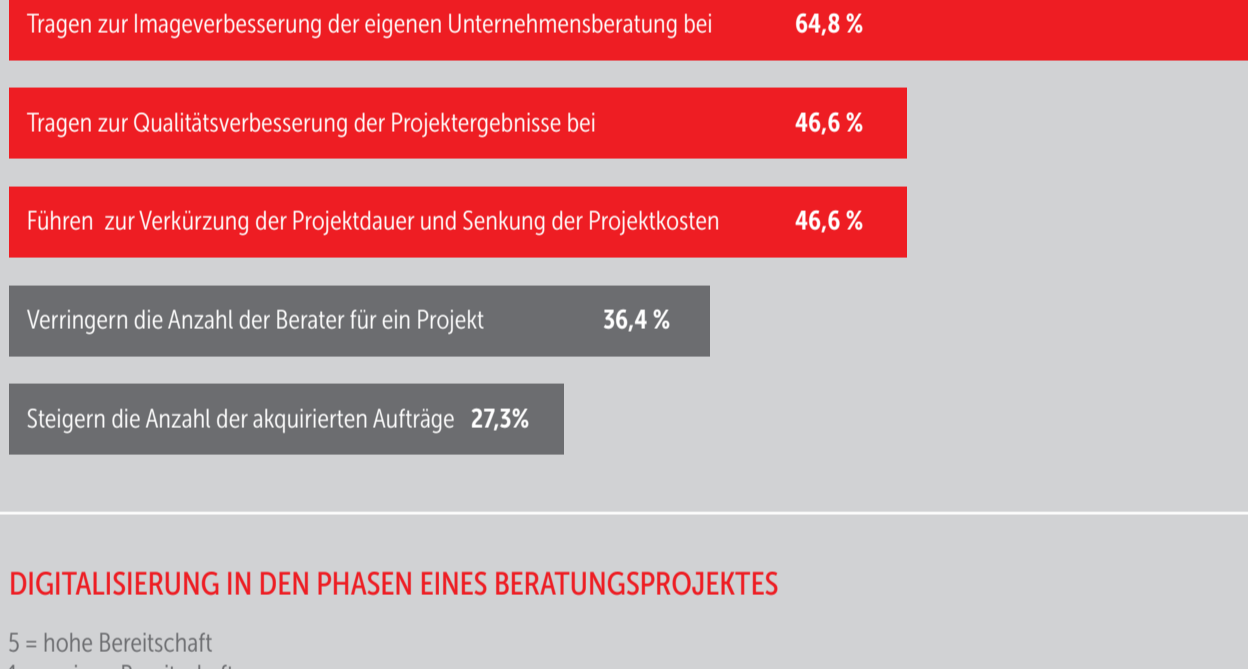
VOR- UND NACHTEILE DIGITALER BERATUNGSANGEBOTE AUS KUNDENSICHT

Die Kunden sehen Vorteile bei organisatorisch-projektbezogenen Faktoren, aber auch das Risiko einer geschwächten Kunden-Berater-Beziehung



VORTEILE DIGITALER BERATUNGSANGEBOTE AUS BERATERSICHT

Aus Beratersicht werden qualitative Kennzahlen stärker durch den Einsatz digitaler Beratungstechnologien positiv beeinflusst als quantitative Kennzahlen



DIGITALISIERUNG IN DEN PHASEN EINES BERATUNGSPROJEKTES

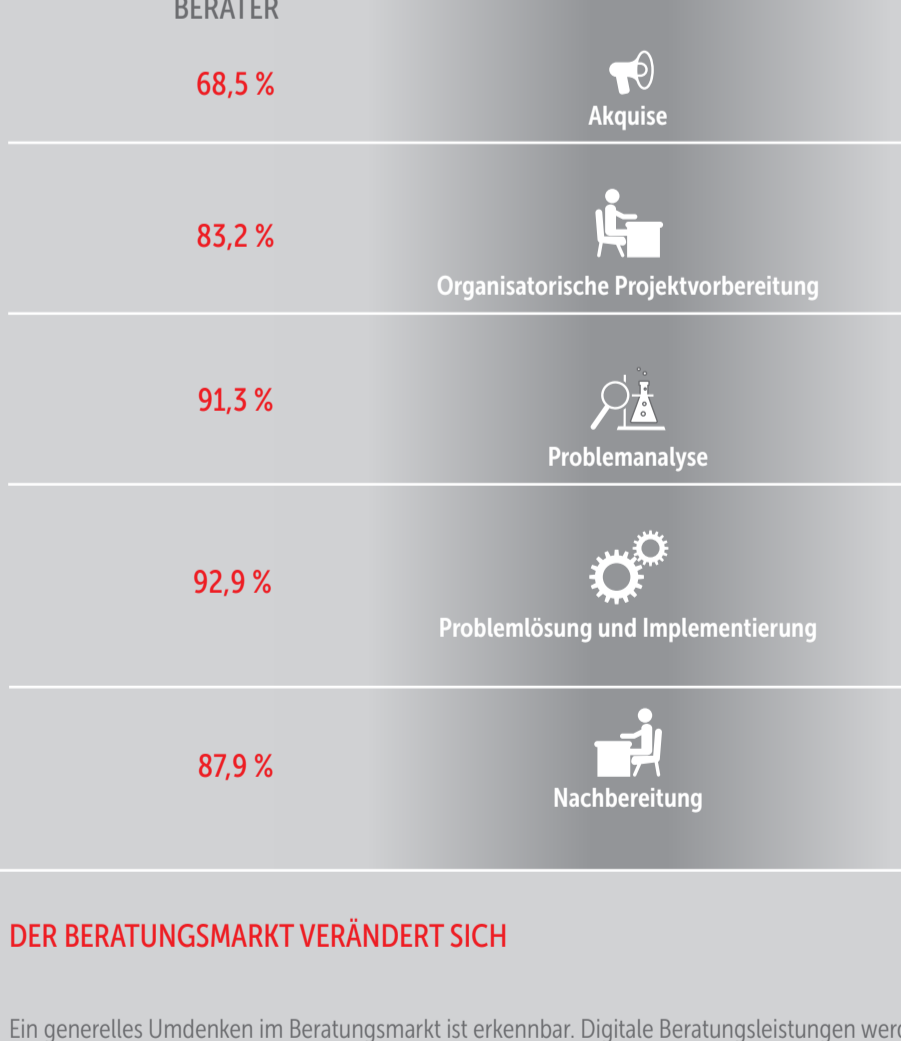
5 = hohe Bereitschaft
1 = geringe Bereitschaft

Bei den Kunden besteht eine generelle Bereitschaft zur Nutzung digitaler Beratungstechnologien entlang des gesamten Projektlebenszyklus.



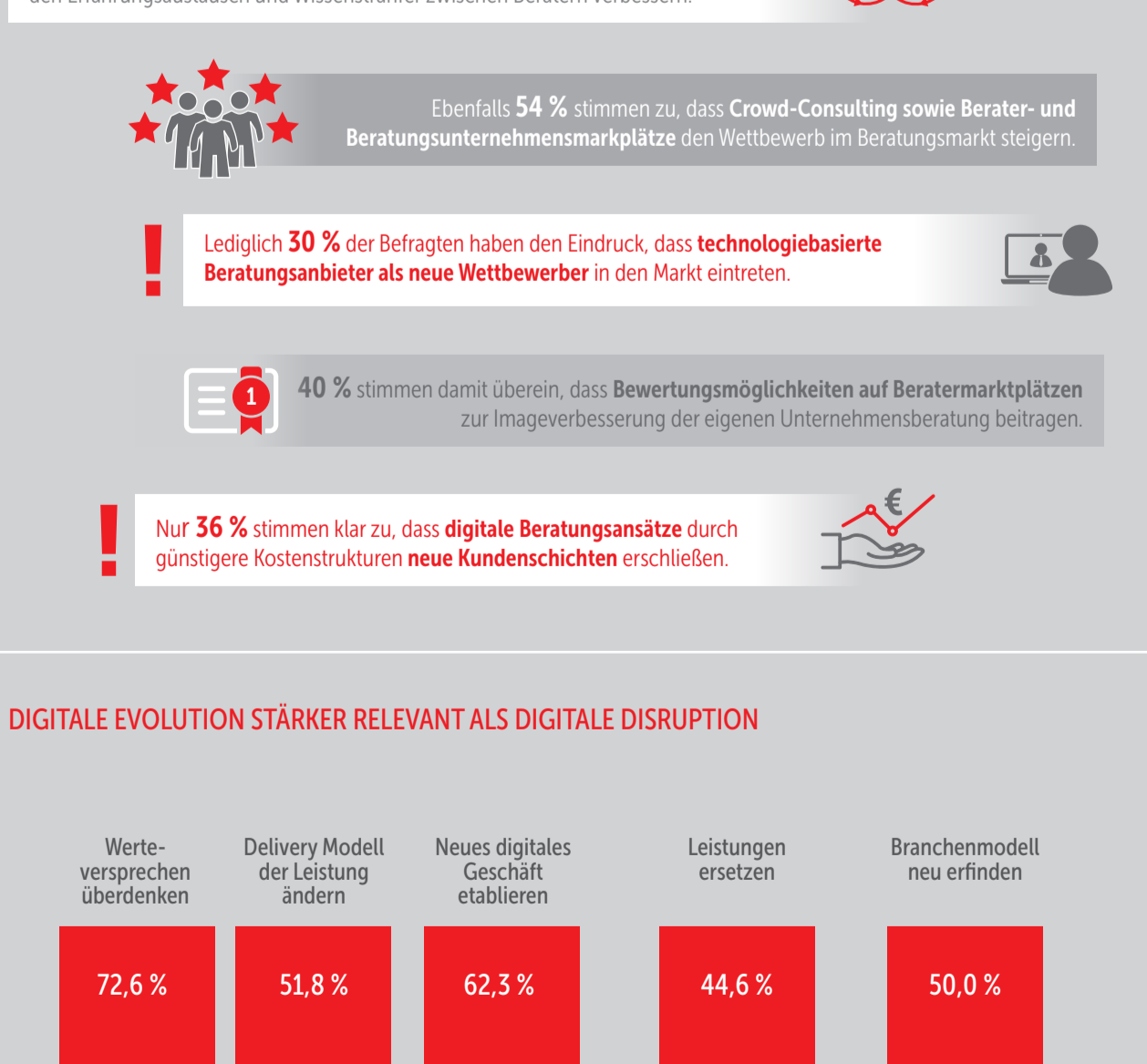
RELEVANZ VON DATENSCHUTZ UND DATENSICHERUNG IN DEN PROJEKTPHASEN

Berater sehen beim Einsatz digitaler Beratungsangebote Hürden bei Datenschutz und -sicherheit. Insbesondere in den Projektphasen Problemanalyse und Implementierung wird dieser Aspekt mit über 90 % am stärksten bewertet (Wahrung Kundeninterna)

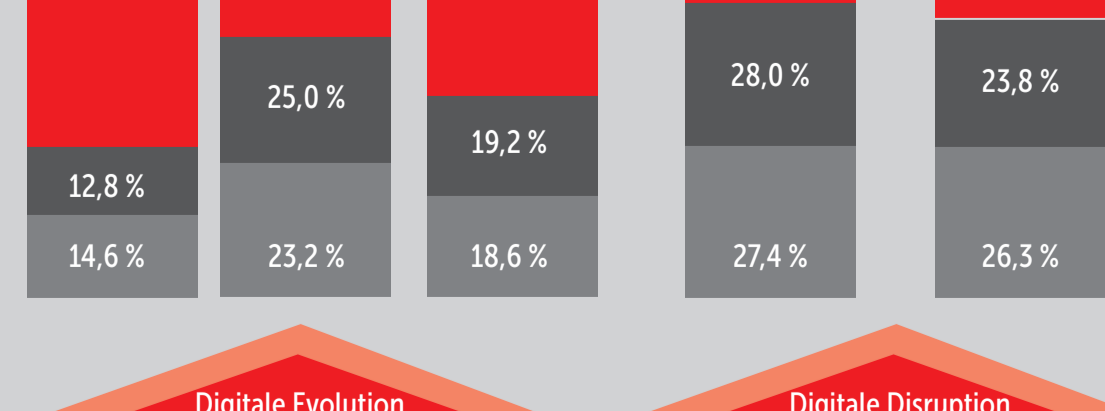


DER BERATUNGSMARKT VERÄNDERT SICH

Ein generelles Umdenken im Beratungsmarkt ist erkennbar. Digitale Beratungsleistungen werden von den Kunden als notwendige komplementäre Unterstützung zu klassischen Angeboten wahrgenommen. Der Relevanz digitaler Geschäftsmodell-Transformationen in der Unternehmensberatung stimmt die klare Mehrheit der befragten Berater zu.



DIGITALE EVOLUTION STÄRKER RELEVANT ALS DIGITALE DISRUPTION



Insgesamt sehen die befragten Berater alle Formen der digitalen Geschäftsmodell-Transformation als grundsätzlich relevant für das Consultinggeschäft an. Im direkten Vergleich halten sie die Formen der digitalen Evolution für stärker relevant als die Formen der digitalen Disruption. Hierdurch werden Risiken begrenzt, aber möglicherweise auch Chancen zu spät ergriffen oder verfan.