Blog Beitrag **Germering bei München, 12.11.2018**

Christian Schober – 20 Jahre Logistikberatung Teil 6: Wettbewerb gibt es auch!

Ein Gründungsberater (ja, da waren wir damals um uns zu informieren – sehr lehrreich übrigens) hat uns gleich am Anfang empfohlen, uns mit **dem Wettbewerb zu beschäftigen** und uns an ihm zu orientieren. Das haben wir „natürlich“ nicht gemacht. Schon deshalb nicht, weil wir ja alles „anders“ und „besser“ machen wollten.

Oft ist uns das „Bessermachen“ gelungen, aber in mancher Hinsicht auch nicht, da mussten wir den Realitäten ins Auge sehen und lernten im Laufe der Zeit, dass es auch Gründe dafür gibt, dass der Wettbewerb „so ist, wie er ist“.

In der **Auseinandersetzung mit dem Wettbewerb** dachten wir anfänglich noch, man könnte die Marktbegleiter kategorisieren, also einschätzen. WER kann was am besten? WER ist in welcher Branche zu Hause? WER betreut welche Firmengrößen? Und WER bewegt sich in welchen Preiskategorien?

Schon bald stellten wir fest, dass diese Kategorien nicht gelebt wurden, nicht der Realität entsprachen. Um **Umsatz zu generieren und die Auslastung der Mitarbeiter zu sichern**, taten gerade die sog. „Namhaften“ alles, um den Auftrag zu bekommen. 50%ige Nachlässe auf das Honorar oder das beliebte „2 Berater für 1 Tagessatz“ haben wir sehr oft erlebt. Auch bei Instituten und von manchen Lehrstuhlinhabern geführten Beratungsunternehmen konnte das häufig festgestellt werden.

Außerdem ist es ein Irrglaube anzunehmen, dass es eine nennenswerte Anzahl von Beratern gäbe, die Aufträge ablehnen würden, weil die Fachkenntnisse und Erfahrungen für die Bewältigung einer Aufgabe fehlen würden. Weit gefehlt: Bald jedes Beratungsunternehmen das etwas auf sich hält, hat „Logistik“ und „Transportation“ im Angebot. Jeder Intra-Logistik-Lieferant bietet „Consulting“ an, jedes Softwarehaus ist plötzlich „Profi“ in Prozessoptimierung und Netzwerkplanung. Und so weiter…

Eine Schelte auf andere Beratungsunternehmen oder Herangehensweisen werden Sie hier aber nicht finden. Wer einmal mehr als ca. 5 Jahre erfolgreich am Markt tätig ist, kann nicht falsch liegen. **So wie die Ansprüche der Kunden nicht zu verallgemeinern sind, so unterschiedlich handeln auch Berater.** In der Regel findet jeder Topf seinen Deckel. Und: der Erfolg gibt diesen Anbietern auch Recht. Man muss ja nicht Alles verstehen, sondern mit sich selbst im Reinen sein.

Der Wettbewerb in der Beratungsbranche ist nicht härter als in anderen Branchen, aber auch nicht weniger intensiv. Gegebenenfalls wäre es für Berater natürlich einfacher, ein handfestes Produkt zu verkaufen, anstatt nur ein „Dienstleistungsversprechen“.

Letztlich lebt ein Berater von der **Überzeugungskraft, Erfolge der Vergangenheit (Referenzen) bei dem Kunden wiederholen** zu wollen, bei dem er gerade das Akquisitionsgespräch hat. Damit man diesen Erfolg wiederholen kann, braucht man keine besonderen Tools oder Methoden, man braucht nur gute Mitarbeiter.

Um diese Mitarbeiter geht’s in Teil 7 unseres Jubiläumsblogs, den Sie in ca. 2 Wochen an dieser Stelle lesen können.

Beste Grüße, Christian Schober