

0 250 500 750 1.000 1.250 1.500



LEIPZIGER INTERNET ZEITUNG

MEHR NACHRICHTEN. MEHR LEIPZIG.

bvm Consulting meldet steigenden Bedarf an Beratung

Die Beratungsbranche im DACH-Raum verzeichnet ein stetes Wachstum. Dabei legen die Kundenunternehmen besonders großen Wert auf die Individualität der Beratungsleistung. bvm Consulting ist als erfahrener Unternehmensberater bereits eine feste Größe in der Branche, der sich unter anderem aufgrund seiner innovativen und effizienten Beratungsmethoden einen Namen gemacht hat.

Die Beratungsbranche im DACH-Raum verzeichnet bereits seit geraumer Zeit einen anhaltenden Aufschwung. Der Beratungsbedarf ist derzeit so groß wie nie zuvor. Aufgrund des zunehmenden Konkurrenzkampfes in nahezu allen Branchen, versuchen die einzelnen Unternehmen sich durch herausragende Geschäftsmodelle und besondere Serviceleistungen einen Wettbewerbsvorteil zu erkämpfen. Zur Erstellung solcher Konzepte und für die anschließende Umsetzung bedarf es regelmäßig der Expertise eines professionellen Beratungsunternehmens. **bvm Consulting mit Sitz in Homburg** ist eines der namhaften deutschen Beratungshäuser, das bereits seit über 15 Jahren in der Branche tätig ist und jährlich in circa 800 klein- und mittelständischen Unternehmen berät. Dabei beschäftigt bvm Consulting Mitarbeiter mit den verschiedensten Themenschwerpunkten, sodass eine umfassende Beratung ermöglicht und den jeweiligen branchen- und regionsspezifischen Anforderungen Rechnung getragen wird.

Unternehmensberatung so gefragt wie nie

Unternehmensberatung ist in den verschiedensten Themengebieten möglich. Die größte Nachfrage besteht derzeit im Bereich der Strategieberatung gefolgt von der Technologieberatung und dem Finanz- und Risikomanagement. Die letzten Jahre waren für die Beratungsbranche durchaus ertragreich. Zuletzt konnte 2014 ein Wachstum von 6,4% verzeichnet werden. Aufgrund der technischen und demografischen Entwicklungen sind auch die Methoden der Beratungshäuser im ständigen Fluss. Die Marktsituation in den meisten Branchen unterliegt diverser Variablen, denen mit alternativen und effizienten Beratungsprodukten gerecht zu werden versucht wird. Gerade im digitalen Bereich besteht ein großer Beratungsbedarf. Allein das Schlagwort "Big Data" treibt noch immer so einigen Unternehmern die Schweißperlen auf die Stirn.

Um eine umfassende und erfolgreiche Beratung zu garantieren, muss der Berater über die neuesten Entwicklungen informiert sein, ein fundiertes branchenspezifisches Wissen aufweisen und über eine analytische Arbeitsweise verfügen. Auch der persönliche Aspekt bei der Beratung darf nicht unterschätzt werden. Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit ist es sehr wichtig, dass der Berater in der Belegschaft des Kundenunternehmens akzeptiert wird. Schließlich sind es die dortigen Mitarbeiter, die letztlich die neuen Konzepte im Unternehmen umsetzen müssen. Neben der fachlichen Ausbildung müssen Unternehmensberater daher auch auf pädagogischer Ebene ausgebildet werden.

Beratungskunden wünschen sich flexible Geschäftsmodelle

In der Vergangenheit hat sich zudem ein recht klares Bild von dem abgezeichnet, worauf Beratungskunden bei der Wahl ihres Beratungshauses achten. Gewünscht sind bezahlbare Beratungsdienstleistungen von Beratern mit Praxis- und Lebenserfahrung, nachhaltige Ergebnisse und maßgeschneiderte Konzepte. Die erarbeiteten Lösungen sollen auf die Bedürfnisse des Unternehmens passen und nicht aus einem Lehrbuch stammen. Für bvm Consulting ist dies eine Selbstverständlichkeit. Die routinierten Berater bei **bvm Consulting** arbeiten stets direkt am Kundenunternehmen und entwickeln Konzepte, die kurzfristig Erfolge bringen und die Marktposition des Unternehmens auf lange Sicht sichern und verbessern. Es geht darum praktische Lösungen zu finden, die einfach umzusetzen sind und das Kundenunternehmen nachhaltig nach vorne bringen.

Viele Einzelhändler auf der Suche nach Beratung

Einen großen Kundenzuwachs gewinnen Beratungsunternehmen derzeit auch aus dem Einzelhandel. Kaum eine andere Branche musste in den letzten Jahren so einschneidende Verluste melden. Dies liegt in erster Linie an der Macht neuer Vertriebskanäle wie dem Internethandel. Gleichsam hat eine Vielzahl an Einzelhandelsketten es verpasst, sich rechtzeitig an die veränderten Umstände anzupassen. Auf die Umsatzeinbußen haben viele Einzelhändler dann mit einer Kürzung ihrer Ausgaben reagiert. Statt den Sprung aus der Krise zu schaffen, gerieten viele Unternehmen auf diese Weise in einen regelrechten Abwärtsstrudel.

“Das blinde Kürzen von Ausgaben ist in der Regel nicht zielführend. Sinnvoller ist es, über kluge Investitionsmöglichkeiten nachzudenken”, weiß Giannis Giannitsis, Gründer und Geschäftsführer von bvm Consulting. Es gibt nämlich durchaus einige Aspekte, die dem stationären Handel einen Vorteil gegenüber dem Onlinegeschäft verschaffen können. Wem es gelingt diese zu betonen, kann sich auf einfache Weise seinen Kundenstamm sichern. Einkaufen kann schließlich auch ein Erlebnis sein. Eine attraktive Gestaltung der Verkaufsfläche, das Aufstellen von Probierständen oder die Einrichtung von Kinderspielecken sind zum Beispiel Möglichkeiten, um das eigene Geschäft für Kunden attraktiver zu machen.

Mit der Hilfe eines professionellen Beraters zum Erfolg

Ebenso sollten Einzelhändler darüber nachdenken, wie sie selbst die verschiedenen Vertriebskanäle kombinieren und von den Vorteilen profitieren können. Warum soll der Verbraucher nicht im Geschäft auswählen und dann im eigenen Online-Shop bestellen können?

Das Problem der Einzelhändler ist nicht ein Mangel an Möglichkeiten, sondern meist das fehlende Know-How in den eigenen Reihen. Deshalb ist es sinnvoll, sich an einen professionellen Berater wie bvm Consulting aus Homburg zu wenden, mit dessen Hilfe eine präzise Analyse der eigenen Situation vorgenommen werden kann. Chancen und Risiken auf dem Markt werden auf diese Weise erkannt und benannt. Anschließend werden Ideen für neue Geschäftsmodelle entwickelt, mit Hilfe derer die Marktposition des Unternehmens langfristig optimiert und sichergestellt werden kann.

