



Kosten für Unternehmensberater im Maschinenbau

Unternehmensberater sind kein billiges Vergnügen. Und in der Regel bleibt auch noch einiges an Arbeit durch den Auftraggeber zu tun. Die anfallenden Kosten wollen also wohl überlegt sein.

Dabei bestehen bei den Kosten gewaltige Unterschiede. Das hängt nicht nur vom Berater ab. Denn dessen Tagessatz ist lediglich eine Komponente. Logischerweise spielt auch der Zeiteinsatz eine wichtige Rolle. Außerdem kommen häufig noch Nebenkosten hinzu.

Um diese Aspekte, und noch einige mehr, geht es in diesem Beitrag.



Kosten für Unternehmensberater

Den einen Tagessatz für Unternehmensberater gibt es nicht. Im Gegensatz zu Rechtsanwälten, Steuerberatern und Architekten existiert auch kein Regelwerk zu den Honoraren. Da wundert es wenig, dass die Kosten beträchtlich variieren je nach

- Aufgabe,
- Branche,
- Seniorität,
- Unternehmensgröße.

Auch die Projektdauer spielt mit: lang andauernde Projekte locken mit einem niedrigeren Tagessatz.

Und zu guter Letzt gibt es noch Honorar-Modelle, die variable Bestandteile beinhalten. Also finden Sie hier auch keinen pauschalen Betrag. Denn selbst der Begriff des *Unternehmensberaters* ist ungeschützt. Damit ergibt sich auch eine beliebige Bandbreite an Qualität im Markt.

Seniorität und Projekterfahrung als Kostentreiber für Unternehmensberater

Wenn Sie ein Projekt mit einem der ganz großen Beratungsunternehmen starten, wird Ihnen nicht ein einziger Preis pro Beratertag angeboten. Vielmehr erhalten Sie einen Mix aus Junior-Beratern, Partnern und ggf. Principals. Die Spanne reicht von 900 € bis 3.000 €. Je nach Aufgabe können die senioren Berater auch noch deutlich darüber liegen.

Warum ist das so?

Weil der, der die Arbeit macht (der Junior), nur selten über die Erfahrung verfügt, um Ihr Projekt vollumfänglich zu erfassen. Denn gar nicht einmal so selten handelt es sich um einen Absolventen einer Universität. Ohne eigene operative Erfahrung

Der *Bundesverband Deutscher Unternehmensberatungen* hat 2022 zu Honoraren eine kostenpflichtige [Studie](#) herausgegeben.



Tagessatz versus Stundensatz für Unternehmensberater

Gehen Sie davon aus, dass in der Regel Tagessätze angeboten werden. Ein Stundensatz entspricht dann 1/8 davon. Dies ist jedoch eigentlich erst seit der Arbeit remote relevant. Denn dadurch wird die einstündige Video-Konferenz berechnet. Zeit, die der Unternehmensberater davor und danach für andere Projekte nutzt. Dies wäre allerdings bei der Arbeit beim Kunden eher die Ausnahme.

Projekt-Tage: lediglich eine Volumen-Schätzung für Ihr Thema

Im Vorfeld eines Projekts brauchen Sie Planungssicherheit. Also versucht jeder Berater, Ihnen die Kosten für Beratung so konkret wie möglich anzubieten. Und das, ohne dass er

- Ihre innerbetrieblichen Verhältnisse,
- Ihren Umgang mit Daten (meist der aufwändigste Teil von Projekten)
- und Ihre Projekt-Kultur

kennen würde. Was alles zu tun ist, sollten Sie also im Detail miteinander abstimmen.

Die Beauftragung durch Ihren Einkauf fixiert daraufhin (verhandelte) Tagessätze, Nebenkosten und den abgeschätzten Aufwand in einer Bestellung. Mehr wird es nicht.

Erst einmal

Aber in Projekten, die "flutschen", kostet es gerne auch weniger. Ein regelmäßiger Status-Bericht des Beraters sollte Sie über Budget-Einhaltung und Meilensteine im Projekt hierzu auf dem Laufenden halten.



Return-on-Invest bei Einsatz eines Unternehmensberaters

Beispiele für das Ersatzteilgeschäft

Vereinfacht ausgedrückt:

Die finanziellen Vorteile müssen die Kosten für einen Unternehmensberater mehr als aufwiegen. Eine Wirtschaftlichkeitsrechnung erfolgt nur selten allein durch den Auftraggeber. Vielmehr entstehen diese im Rahmen von Projekt-Kickoffs oder von [Workshops](#).

In der Folge sehen Sie Ansätze, wie Sie **Ihren Projekterfolg** rechnen können (als Unternehmensberater unterstütze ich Sie natürlich in einem konkreten Projekt dabei):



Maßnahmen zur Kostensenkung



Kosten runter im Ersatzteillager durch Beratung

Notwendige Kostensenkungen sind klassische Aufgaben für Unternehmensberater. Dabei kann es um mehr gehen, als den Personal-Abbau. Denn eine Erhöhung der Schlagzahl bei gleichbleibendem Personal fällt ebenso in diese Kategorie. Aber auch Preisreduzierung bei Frachten oder Verpackung bringen oft ausgezeichnete Ergebnisse.

Die Kosten für Mitarbeiter stellen allerdings den mit Abstand höchste Posten im BAB. Daher bilden alle Maßnahmen zur Steigerung von Effizienz und Effektivität den Kern der Beratung. Denn "*schneller laufen*" reicht in den seltensten Fällen für eine Senkung der Kosten.

Zur Ermittlung des ROI werden ggf. mehrjährige Einsparungen verglichen mit den Projektkosten.



Maßnahmen zur Reduzierung des Bestands



Bestand senken durch Unternehmensberatung

(Zu hoher) Bestand kennt zwei Komponenten:

- das gebundene Kapital,
- die Kosten, die durch den Bestand (im Lager) entstehen.

Nur selten schaffen einzelne Maßnahmen Abhilfe. Und wenn Sie die Disposition der Ersatzteile anpacken, wird nicht nur eine Senkung herauskommen.

Daher hilft es, wenn ein Unternehmensberater Transparenz schafft. Und mit Ihnen zusammen die wichtigsten Hebel herausarbeitet.

Bei der Verringerung des Umlaufvermögens handelt es sich um einen einmaligen Effekt. Daher ergibt sich ein Mix aus prognostizierter Senkung des Bestands und den anderen [Bestandskosten](#). Letztere können Sie durchaus mehrjährig in Ansatz bringen.

Die Summe der Effekte vergleichen Sie dann für den ROI mit den Projektkosten.



Absatz erhöhen, neue Märkte erschließen



Marktpotenzial im After Market durch Unternehmensberater ausweiten

Der After Market kommt eher wie das Aschenputtel daher, wenn es um Werbung geht. Das liegt nicht zuletzt daran, dass das Marketing im After Sales meist kaum vorhanden ist.

Das heißt jedoch nicht, dass die Gewinnung neuer Kunden chancenlos ist. Und auch die Bekanntmachung des Sortiments für vorhandene Kunden bietet mehr als genug Chancen. Gleiches gilt für Upselling und Cross-Selling.

Damit ist das Mehr an Absatz ein Mehr an Umsatz. Ein lukrativer Umsatz.

Die Steigerung des Absatzes ist jedoch nicht nur verbunden mit analog steigenden COS. Oft können Sie verlorene Kunden nur durch höhere Nachlässe zurückgewinnen. Das kostet Sie somit Marge.

Meist steigen auch noch die Kosten bei der Expansion in neue Märkte überproportional.



Trotzdem bietet gerade der After Sales mit den mehr als auskömmlichen Margen reichlich Potenzial. Das rechnen Sie dann gegen die Kosten für den Unternehmensberater.



Preise individuell erhöhen



Ersatzteilpreise durch Unternehmensberatung gezielt anpassen

Für eine prozentuale Preiserhöhung brauchen Sie keinen Berater. Anders sieht es da schon aus, wenn Sie wissen, dass

- manche Preise viel zu hoch sind,
- Sie mit c-Artikeln Geld verlieren,
- Kunden sich über offensichtliche Ungereimtheiten beschweren.

Denn dann geht es um die Entwicklung einer neuen Preis-Struktur.

Aber auch zu hohe Rabatte können Ihr Thema sein. Vor einer pauschalen Anpassung sollte dann Klarheit bestehen, was das eigentlich bedeutet.

Eine Preiserhöhung schlägt unmittelbar auf das Ergebnis durch. Diese Steigerung der Marge ist oft genug der Startpunkt für eine Projekt: "wir wollen die Preise um 15 % erhöhen"

Damit ist das Projektziel klar: prozentuale Erhöhung x Ist-Umsatz. Gegen diesen mehrjährigen Effekt sind die Kosten für den Berater fast schon vernachlässigbar.



Kundenzufriedenheit steigern



Mehr Qualität gegenüber den Kunden durch Beratung

An dieser Stelle wird es schwammig. Denn ob, und wie, sich Kundenzufriedenheit in barer Münze auszahlt, ist kaum vorhersehbar. Dabei geht es eher um eine Selbstreflexion, um im Vergleich mit den Wettbewerbern mindestens genauso gut dazustehen.

Annahmen, wie sich das auswirkt, kann ein Unternehmensberater allenfalls aus Best Practice bei anderen Unternehmen ableiten.

Ihrer Reputation im Markt schadet dieser Ansatz jedoch ganz sicher nicht.



Nebenkosten: schon vor dem Projekt vereinbaren

Corona hat einiges vereinfacht in der Projekt-Arbeit. Teams oder auch Zoom erlauben es Consulting-Unternehmen, Kunden auch ohne Reisekosten zu beraten. Trotzdem sind Workshops im persönlichen Kontakt deutlich effektiver, als die Arbeit am Bildschirm.

Die dabei entstehenden Nebenkosten liegen in Projekten zwar in der Regel deutlich unter 10 %. Trotzdem sollte zum Start klar sein, was berechnet wird.

So dürfte die Weitergabe entstehender Kosten ohne Aufschläge mittlerweile üblich sein. Kosten werden über die tatsächlichen Belege weiterfakturiert.

Das heißt für Sie als Kunde, dass

- Fahrten mit der Deutschen Bahn,
- Hotel mit Frühstück,
- Fahrten mit dem Auto (mit einem kostendeckenden km-Satz),

zusätzlich zu den Kosten für den Unternehmensberater anfallen.

Eher relevant als die Reisekosten dürften die Reisezeiten sein. Mehrtägiger Aufenthalt des Beraters bei Ihnen sollte kein Auslöser für bezahlte Reisezeit sein. Das kann allerdings bei der An- und Abfahrt für einen eintägigen Aufenthalt bei Ihnen schon anders aussehen.

Wichtig hierbei:
die Regelungen sind im Vertrag formuliert.



Mit einem Unternehmensberater Ihren Aftersales optimieren

Nutzen Sie eine erfahrene Unternehmensberatung zur Maximierung Ihrer Ergebnisse. Als erfolgreicher Berater für Ersatzteile kann ich Sie bei der Einführung aller Art von Prozessen und deren Optimierung unterstützen.

Diplom-Ingenieur

Andreas E. Noll

Am Hang 12
61476 Kronberg



Andreas.Noll@no-stop.de



[+49 160 581 97 13](tel:+491605819713)