

Kundenzufriedenheit bei spezialisierten Beratern oft größer

Mittelständische Beratungsunternehmen wie ARAIA überzeugen mit einer hohen Expertise

München, 16. August 2006 – Beratungsunternehmen sind in den letzten Jahren aufgrund der immer komplexer werdenden Entwicklungsprozesse für Unternehmen ein nahezu unverzichtbarer Partner geworden: sei es für langfristige Strategien oder kurzfristige Kosteneinsparungen. Einen Mehrwert liefern nicht nur große Beratungsunternehmen, denn kleine und mittelgroße Berater können vor allem durch ihre hohe Spezialisierung in bestimmten Nischen positive Effekte erzielen. So auch das mittelständische Beratungsunternehmen ARAIA, das auf Supply Management konzentriert ist. „Mit unserer hohen Expertise schaffen wir eine dynamische Transparenz für eine nachhaltige Einkaufsoptimierung“, erklärt Managing Partner Tobias Hofmann. Das Ergebnis einer aktuellen Studie des Bonner Wirtschaftsprofessors Dietmar Fink im Auftrag des Manager Magazins belegt den Erfolg dieser Strategie: In etlichen branchenübergreifenden Beraterdisziplinen, wie etwa im Supply Chain Management, schätzen die Kunden die Kompetenz von kleineren Beratungsunternehmen höher ein als die der Big Player.

Im Kampf um neue Absatzmärkte hat sich der Kostendruck enorm verschärft. Die Unternehmen haben deshalb ihre Angewohnheiten bei der Beraterauswahl in den letzten Jahren geändert. Die Aufträge werden oftmals kleiner, vor allem aber werden Leistungen gezielter eingekauft. Für große Beratungsunternehmen als Generalisten ist es schwierig in allen Beratungsbereichen mit einem scharfen Profil aufzutreten. Die hohe Spezialisierung für bestimmte Nischen erweist sich hierbei als großer Vorteil für kleine und mittelgroße Beratungsunternehmen. „Durch unser ausgeprägtes Know-how und Wissensmanagement kennen wir die Probleme unserer Kunden sehr genau“, sagt Tobias Hofmann. „Zudem sind unsere Projekte meistens erfolgsbezogen. Im Vergleich zu

Pressekontakt

ARAIA GMBH

Marc Staudenmayer
Tel.: 089/52 30 41 30
E-Mail: presse@araia.com

onpact AG

(PR Agentur ARAIA)
Christian Huber
Tel.: 089/759 003-132
E-Mail: huber@onpact.de

Weitere Informationen:

www.araia.com

großen Beratungsunternehmen pflegen wir dadurch ein sehr partnerschaftliches Verhältnis zu unseren Kunden.“

Große Berater sind zudem einem Strukturproblem ausgesetzt. Während sich die Abstimmung zwischen den lokalen Büros bei den Big Players oftmals als kompliziert erweist, profitieren kleine Berater von kurzen Kommunikations- und Entscheidungswegen. Wegen ihrer beschränkten Ressourcen können sie nur einen kleinen Teil des Marktes abdecken. Hinsichtlich der Umsetzungskompetenz kann das aber sogar von Vorteil sein, denn kleine Beratungsunternehmen identifizieren sich oftmals mehr mit ihrem Auftrag und haben einen pragmatischeren Beratungsansatz. Vor diesem Hintergrund ist es wenig überraschend, dass ihnen in der Studie die größte Umsetzungskompetenz beigemessen wird, was die befragten Topmanager als wichtigstes Auswahlkriterium ansehen.

Über ARAIA

ARAIA ist eine weltweit tätige Unternehmensberatung mit Fokus auf Supply Management. Unter dem Namen MASAI 1996 gegründet, basiert der Erfolg von ARAIA auf umfassenden Beratungsleistungen für die ganze Bandbreite des Supply Management. Von der strategischen Analyse bis zur vollständigen Implementierung von Lösungen bietet ARAIA weit reichendes Know-How in Spend Transparency, Strategic Purchasing, Compliance Management und Operational Procurement. Dabei kann ARAIA auf eine langjährige Expertise in Change Management, Design / Redesign To Cost oder Lean Manufacturing zurückblicken. Hauptsitz von ARAIA ist München, daneben unterhält die Unternehmensberatung Niederlassungen in Köln, Hamburg und Warschau und verfügt über Sourcing Büros in China, Süd-Korea, Indien, Polen, Türkei und Tunesien.

Kontakt:

ARAIA
Marc Staudenmayer

Tel.: 089 52 30 41 30
E-Mail: presse@araia.com

onpact AG (PR Agentur)
Christian Huber
Tel.: 089 759 003-132
E-Mail: huber@onpact.de