

BERATER
SYMPOSIUM
OLDENBURG 

9. Oldenburger Beratersymposium
Programm und Ablauf

Das Programm des 9. Oldenburger Beratersymposiums

ab 09:00 Eintreffen der Teilnehmer (der Bibliotheksaal ist ab 08:00 geöffnet)

10:00 Begrüßung und Einführung

10:15 Die Zukunft der Beratung

- Gemeinsame Diskussion
- Interaktive Einschätzung der wichtigsten Trends im Beratermarkt

11:15 Workshops

Workshop 1: Günstig und gut! Discountberatung als Chance für neue Geschäfte

Discount ist ein bewährtes und erfolgreiches Geschäftsmodell in vielen Branchen. Wir wollen überprüfen, ob das Modell auch auf Beratung zu übertragen ist und welche Konsequenzen, Chancen und Risiken daraus entstehen könnten.

Experten/Unterstützer: Chr. Tönne (Ecco)

Moderatoren: O. Kruse, St. Schröder, P. Wenk, und Ph. Zürn

Workshop 2: Virtuelle Kommunikation - das Ende der klassischen Beratung?

Virtuelle und digitale Kommunikation bestimmt bereits den Alltag in vielen Lebensbereichen. Was würde passieren, wenn sie auch das Face2face-Beratungsgespräch ersetzte? Welche Konsequenzen hätte das für die Beratung?

Experten/Unterstützer: J. Högemann und H. Homann (Akademie für Lernerlebnisse)

Moderatoren: D. Groen, L. Maerevoet, A. Schulz und D. Spallek

Workshop 3: Small is beautiful! Employer Branding für kleine und mittlere Beratungsunternehmen

Welche Chancen und Möglichkeiten haben KMBUs sich im Wettbewerb um attraktiven Nachwuchs zu profilieren? Gemeinsam wollen wir Optionen beleuchten und Handlungsempfehlungen erarbeiten.

Experten/Unterstützer: T. Hietel (unitedsynergy), R. Homann (Akademie für Lernerlebnisse) und Sascha Tebben (Tebben-Consulting)

Moderatoren: Sh. Heshmatzad, B. Lehmann, St. Kröger und Jan-Hendrik Röcher

Workshop 4: Schwarmintelligenz und Crowdconsulting - Wenn die Masse berät!

Die „Intelligenz der Vielen“ wird immer wieder behauptet. Beweise sind eher Mangelware. Dennoch ist das Phänomen interessant und spannend, vor allen Dingen wenn man es mit der Frage verbindet, ob die sich selbst steuernde Gemeinschaft Berater Know how ersetzen kann.

Experten/Unterstützer: O. Nickels (blueherring) und H. Thöming (Otto Group Inhouse Consulting)

Moderatoren: Th. Bruns, N. Faust und S. Mühlenbrock

Infostand: Pro Bono Beratung - eine gute Tat oder alles nur Berechnung

Zum Wohle der Gemeinschaft zu arbeiten kann viele Motive haben: Imageverbesserung, Vertriebsunterstützung oder ernsthafte Unterstützung der Gesellschaft. Für KMBUs ist es eine Chance sich verbindlich in ihrer Region zu verankern. Wir wollen die Rahmenbedingungen dafür klären.

Experten/Unterstützer: Birgit Schunke (Heldenrat e.V.)

Moderatoren: Arzu Akdemir, M. Celik und J. Schade

12:45 Rückmeldung zu Workshops

13:00 Mittagspause

14:00 Interaktiver Erfahrungsaustausch

14:45 Workshops

Workshop 5: Allmacht der Algorithmen?

Ermöglicher, Erleichterer, Verführer, Datensammler - das sind Algorithmen! Omnipräsent im Alltag, wenn wir mit modernen Kommunikations-Werkzeugen arbeiten. Zeit sich gründlich und reflektiert mit diesem Phänomen zu beschäftigen und der Frage nachzugehen, ab wann Algorithmen Berater ersetzen?

Experten/Unterstützer: D. Höner (btc AG), S. Meiser (Meiserwerk), Chr. Schultejan (procedo)

Moderatoren: A. Frantzen und Y. Muthmann

Workshop 6: Fit for Future - Welche Berater-Kompetenzen werden zukünftig gebraucht?

Disruptive Entwicklungen verändern die Arbeitswelt in einer Geschwindigkeit, die für Klienten und Berater herausfordernd ist. Wer fit für die Zukunft sein will, der muss auch seine Beraterkompetenzen auf den Prüfstand stellen!

Experten/Unterstützer: R. Homann (Akademie für Lernerlebnisse)

Moderatoren: M. Burlatis, Kh. Yiadom, Ih. Obasi und K. Kerklaan

Workshop 7: Keine Zeit für Burnout! - Work-Life-Balance: Ist ein Berater.Innen-Leben noch attraktiv?

Die Arbeit in Beratungsunternehmen gilt als besonders belastend. Exzessive Arbeits- und Reisezeiten sind die zentralen Ursachen. Können neue Arbeitsmodelle die Work-Life-Balance verbessern und Beratung attraktiver machen?

Experten/Unterstützer: Stephie Birkner (Universität Oldenburg), Ute Buscher und Alexander Dahms

Moderatoren: L. Böttcher, A. Diekmann, J. Müller, N. Schute und L. Weber

16:15 Rückmeldungen zu den Workshops und Live reports

17:00 Ende des Symposiums

Workshopübersicht Oldenburger Berater-Symposium 2018

Workshop 1: Günstig und gut! Mit Discountberatung zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten erschließen

Discount ist in vielen Branchen - vor allen Dingen im Handel - ein dominantes Geschäftsmodell. In der Unternehmensberatung spielt es noch keine nennenswerte Rolle. Hier gilt häufig noch die Gleichung:
gut = teuer.

- Was würde passieren, wenn man das Discount-Modell auf Beratungsunternehmen überträgt?
- Welche Konsequenzen ergäben sich für die zentralen Geschäftsprozesse der Beratung, für Contracting, Vermarktung, Staffing und Ressourcenausstattung?
- Lassen die Besonderheiten des Beratungsgeschäfts überhaupt die Übertragung des Discountgedankenguts zu?
- Und wenn dies gelänge: Welche Chancen und Risiken könnten daraus entstehen? Es gilt ja immer noch die Faustregel: Jeder Umbruch beinhaltet die Chance für neue Geschäfte!

Mit einem Experten wollen wir zunächst die Regeln des Discount-Geschäftsmodells erkunden und verstehen.

Wir werden dann gemeinsam versuchen, ein Discount-Beratungs-Geschäftsmodell zu entwickeln und dabei Antworten auf die oben genannten Fragen erarbeiten. Letztlich wollen wir eine fundierte Einschätzung erarbeiten, „ob Discount in der Beratung überhaupt geht“. Gut und günstig ante portas?

Workshop 2: Virtuelle Kommunikation! Das Ende der klassischen Beratung?

Die Technik für digitale/virtuelle Kommunikation ist vorhanden und sie wird bereits in vielen Lebensbereichen genutzt. Wird sie auch verstärkt im Berateralltag Einzug halten? Ist Beratung virtuell und auf Distanz überhaupt möglich? Erste Ansätze gibt es bereits und letztlich gibt es auch gesundheitliche, ökologische und ökonomische Vorteile: die Belastung durch störanfälliges Reise entfiel, der ecological footprint und die unproduktive Zeiten reduzierten sich. Aber geht das überhaupt?

- Welchen Wert hat der persönliche Kontakt zwischen Berater und Kunde?
- Welche Bedeutung hat die persönliche Anwesenheit für die Qualität der Beratung?
- Auf welche Beratungsform kann online Beratung angewendet werden?
- Ist online Beratung Ersatz oder Ergänzung der face2face Beratung? Wie könnte ein AnalogDigital-Mix aussehen?
- Wie beeinflusst Online-Beratung die Work-Life-Balance von Beratern? Wirkt sie entlastend oder wird eine zusätzliche Belastung durch 24/7-Verfügbarkeiten entstehen?

Wir wollen Chancen und Risiken der virtuellen Beratung verstehen und aufzeigen und wir planen auch eine Möglichkeit, virtuelle Beratung live zu erleben.

Workshop 3: Small is Beautiful: Employer Branding in Klein- und Mittelständischen Beratungsunternehmen (KMBU)

Die Profilierung eines Unternehmens als Arbeitgeber in der Wahrnehmung seiner Mitarbeiter und potenziellen Bewerber entscheidet über die Gewinnung von gut ausgebildeten Nachwuchskräften. Dies ist gerade für kleine und mittelständischen Beratungsunternehmen eine große Herausforderung, denn auf der Wunschliste der Absolventen stehen häufig noch die Großen, wie M&K, BCG, Roland Berger oder auch Deloitte, Ernst & Young, PwC und KPMG. Viele dieser Beratungsgesellschaften haben sich ihren exzellenten Ruf nicht zuletzt durch gezieltes Employer Branding erworben.

- Können KMBUs in diesem Wettbewerb mithalten?
- Wie können sie Bewerber für ihre Arbeit interessieren und ihre bescheideneren Mittel so einsetzen, dass sie am Arbeitsmarkt relevant werden?
- Welche Profilierungsmöglichkeiten gibt es?
- Welche Attraktivität hat die Beratungsarbeit in KMBUs, denn „Small“ kann durchaus „beautiful“ sein. Das bestätigen zumindest immer wieder Berater, die sich auf das Abenteuer KMBU eingelassen haben.

Diese Fragen wollen wir mit Expert*Innen diskutieren und gemeinsam Handlungsempfehlungen für KMBUs erarbeiten

Infostand: Pro Bono Beratung - eine gute Tat oder alles nur Berechnung?

Pro bono - eigentlich pro bono publico also „zum Wohle der Gemeinschaft“ - werden die Beratungstätigkeiten genannt, die von Beratungsunternehmen unentgeltlich für einen gemeinnützigen Zweck angeboten und durchgeführt werden. Ist das nur Kosmetik, um das kritische Image der Branche aufzupolieren oder steht dahinter ein ernst zu nehmender Ansatz der „Corporate Social Responsibility (CSR)“. Eines ist klar: CSR spielt für die Menschen eine immer wichtigere Rolle und ist auch bei globalen Beratungsprojekten zu berücksichtigen, wie das Desaster einer renommierten Unternehmensberatung in Südafrika in den letzten Wochen gezeigt hat.

- Welche Leistungen können bzw. sollten Beratungsgesellschaften für die Gesellschaften unentgeltlich erbringen?
- Wie kann pro bono publico glaubwürdig von Imagekampagnen oder Vertriebsinvestition für Folgeaufträge abgegrenzt werden?
- In wieweit ist pro bono publico eine Möglichkeit für KMBUs sich in einer Region zu verankern und von den Großen abzugrenzen?

Wir konnten eine versierte Expertin für das Thema gewinnen, mit der wir die Vor- und Nachteile von pro-bono-Projekten und hilfreiche Rahmenbedingungen diskutieren. Wir wollen

Umsetzungsmodelle für die KMBUs erarbeiten und eine erste Ideensammlung für kleine und mittleren Beratungsunternehmen aus unserer Region erstellen.

Workshop 5: Die Allmacht der Algorithmen

Kein Tag an dem nicht wieder vor Datenmissbrauch und kritischen Algorithmen gewarnt wird. Internet und internetfähige „personal devices“ mit ihren Apps sind aus unserem beruflichen und privaten Alltagsleben nicht mehr wegzudenken. Ein intensiver Kontakt mit Algorithmen ist unausweichlich: sie definieren die Präferenzen in den Suchmaschinen und sie erstellen Kauf- und Leseempfehlungen. Sie erleichtern, ermöglichen und sie schränken ein. Algorithmen können simpel, verständlich und in ihrer Logik nachvollziehbar sein, aber auch so komplex und intransparent, dass wir ihre Tragweite nicht einschätzen können. Zeit sich mit der (All)Macht der Algorithmen auseinander zu setzen.

- Was sind überhaupt Algorithmen, wie arbeiten sie, wo werden sie eingesetzt und welchen Einfluss können sie auf uns haben? Wie sammeln sie Daten, wie erzeugen und verwerten Sie Informationen?
- Wie hängen Algorithmen und die viel besprochene künstliche Intelligenz zusammen?
- Wenn Algorithmen heute bereits komplexe Bonitätsprüfungen, Eignungsdiagnosen und medizinische Befunde erstellen können; ab wann können sie aktiv in das Beratungsgeschäft eingreifen mit Organisationsdiagnosen, Prozessanalyse, Handlungsoptionen und Entscheidungen?
- Und - ganz zentral - kann man Algorithmen vertrauen? Kann man den bislang für eine zwischen menschliche Beziehung reservierten Begriff auf maschinelles Handeln übertragen?

Wir wollen uns in einem Lernlabor mit diesem komplexen Phänomen auseinandersetzen und einen reflektierten Umgang mit Algorithmen und deren Anwendungsbereichen und Auswirkungen ermöglichen.

Workshop 6: Fit for Future: Welche Beraterkompetenzen werden zukünftig gebraucht?

Die Welt um uns herum ist im Umbruch: Globalisierung, Digitalisierung, New Work mit veränderter Führung und Arbeitsorganisation. Häufig werden diese teilweise disruptiven Entwicklungen unter dem Begriff VUCA-Economy zusammen gefasst - VUCA steht für Volatility, Uncertainty, Complexity und Ambiguity. Klienten haben die Erwartung, dass Beratung gemeinsam mit ihnen Antworten auf diese Herausforderungen entwickelt. Attraktive Geschäftschancen tun sich da auf. Aber genutzt werden können sie nur, wenn die erforderlichen Kompetenzen in den Beratungsunternehmen aufgebaut werden.

- Welche Kompetenzen sind für Berater in Zukunft in dieser VUCA-Economy erforderlich?

- Wie können diese Kompetenzen entwickelt werden?
- Wird das technisch-geprägte Spezial Know how dominieren oder erleben wir eine neue Ära der Generalisten?
- Müssen sich nicht auch die Beratungsunternehmen selbst verändern, um den Herausforderungen begegnen zu können? Welche neuen Formen der Zusammenarbeit müssen in den Beraterteams aufgebaut werden?

Gemeinsam mit einem Experten werden wir ein Kompetenzszenario für die Beratung der Zukunft erarbeiten und mögliche Lösungen für die aufgeworfenen Fragen erarbeiten.

Workshop 7: Keine Zeit für Burn-Out: Attraktiveres Beraterleben durch Work-Life-Balance?

Ein ausgewogenes Verhältnis von Beruf und anderen Lebensbereichen hat für Arbeitnehmer*Innen eine hohe Bedeutung, zunehmend auch für Berater*Innen, denn hier ist die Work-Life-Balance besonders kritisch. Immer wieder wird über extrem lange Arbeitszeiten berichtet gepaart mit exzessiven Reisezeiten und einer unbedingten Fokussierung auf Kunden/Klienten-Wünsche - „Customer first“ kann als Leitgedanke auch dazu führen, dass die eigene Work-Life-Balance komplett vernachlässigt wird.

- Kann es in der Beratung gelingen Privat- und Berufsleben in Einklang zu bringen?
- Welche Maßnahmen sind erforderlich, um Arbeitsbelastungen zu reduzieren?
- Welche Chancen entstehen durch die neuen Formen digitaler Kommunikation?
- Könnte eine angemessene Work-Life-Balance auch zu einem entscheidenden Faktor für die Arbeitgeber-Attraktivität werden?
- Untersuchungen zeigen immer wieder den Zusammenhang zwischen Arbeitsmotivation und -belastung auf. Könnte es auch unter betriebswirtschaftlichen Aspekten sinnvoll sein, auf eine gute Balance zu achten und Burnout und andere belastungsbedingte Krankheiten zu vermeiden. Oder bleibt es in der Beratungsbranche dabei - „wir haben so viel zu tun, da bleibt keine Zeit für Burnout!“

Wir wollen mit Berater*innen sprechen, die die „Tretmühle Beratung“ kennen oder als Berufsanfänger sie gerade kennenlernen und gemeinsam mit Expert*innen darüber diskutieren, welche Auswege es aus der Situation gibt.