

Konsulentbranchen beredt til stormflod

Finanskrisen skyller ind over videnrådgiverne, men mange af dem har det udstyr, der skal til for at overleve og tage markedsandele. Yderst på molen står coachingfolket kun udrustet med en bønne maling til at dække firmanavnet på siden af varebilen. Helt i ly for uvejret står rådgivere for den offentlige sektor

AF SUSANNE THOLSTRUP

Stormflaget er hejst i konsulentbranchen, der venter vindstød med op til orkanstyrke. Et af de største konsulenthuse i Danmark, Valcon, vinkede i denne uge farvel til 10 højt kvalificerede konsulenter, og det flyger med rygter i branchen om fyringsrunder hos konkurrenterne. Men mange i branchen har lært af sidste krise og er betydeligt stærkere armeret, end det var tilfældet ved forrige stormflod i 2001-2003, hvor store dele af branchen gik ned med mus og mand.

Det viser en rundspørge blandt de største og mest veletablerede aktører blandt managementkonsulenterne foretaget af Børsen Executive. Flere af dem forventer at erobre markedsandele, fordi de har de varer på lager, som virksomhederne nu efterspørger.

Den opløftende konklusion underbygges af en konjunkturmåling i rådgiverbranchen foretaget af Dansk Industri til trods for, at to ud af tre rådgivningsvirksomheder allerede var mærket af krisen i sidste kvartal af 2008, og varslede dystre forventningerne til 2009.

Bestyrelsesformand for Valcon konsulent Knud Sant oplyser, at Valcon trods fyringerne venter vækst og større markedsandele inden for flere segmenter.

»Vi har set os nødsaget til at gribe til afskedigelser, da hele den danske fremstillingsindustri er handlingslammet. De har på det seneste oplevet et lodret fald

i ordreindgangen, som giver ekko hos os. Vi har derfor valgt at trimme organisationen i tide, selv om vi forventer at tage markedsandele i andre brancher og venter tilfredsstillende vækst i vores afdelinger i Norge og Indien,« siger Knud Sant.

Valcon tæller efter beskæringen godt 140 konsulenter.

Hos konkurrenten Implement maner adm. direktør Niels Arengot alle rygter i jorden om, at han har fyret et par håndfulde konsulenter som følge af krisen.

»Vi skiller os løbende af med folk, der ikke passer ind i kulturen, og har skilt os af med fire-fem konsulenter det sidste halve år, men det har intet med krisen at gøre,« siger Niels Arengot og føjer til:

»Vi tror på, at vi vil spise markedsandele i 2009, som vi gjorde i 2001-2002, fordi vi har erfarne folk; vi skal ikke ud at sælge store team af unge konsulenter, som er svære at afsætte nu.«

Han kan ikke definere områder, hvor Implement vil blive ramt af krisen. Omvendt har forventningen om markant stigning i efterspørgslen efter effektiviseringer endnu ikke vist sig.

»Vores ordreindgang er stadig upåvirket, men vi er utroligt opmærksomme på udviklingen,« siger Niels Arengot.

Også den store amerikanske baserede konsulentvirksomhed A.T. Kearney er oppe på fuld kapacitet og fuld produktion, oplyser partner Peter Allan Andersen.

»Vi hører til den gruppe af konsulenter, der har et varelager, der lige præcis matcher direktionernes dagsorden. Derfor har vi gode chancer for at holde dampen oppe, men der bliver rift om opgaverne, for der hersker ikke tvivl om, at udbuddet bliver mindre,« forudser Peter Allan Andersen.

Efterspørgsel tørret ud

De seneste måneder er efterspørgslen efter konsulentydelse inden for vækststrategier, nye markeder og opkøb tørret ud, mens den ekspanderer inden for ydelser, der har konkret økonomisk effekt på det korte og mellem-lange sigt. Det gælder indkøb, globale produktionsstrategier, restruktureringer, salgsproduktivitet, frasal og likviditetsstyring. Og trenden er universel, forklarer han.

Meldingen er stort set enslydende hos Copenhagen Consulting Company, hvor adm. direktør Torsten Hvidt forventer at tage markedsandele i 2009, fordi varelageret allerede er tilpasset den nye efterspørgsel, og fordi firmaet ikke er baseret på store team af unge, uerfarne konsulenter, som virksomhederne absolut ikke efterspørger. De søger erfaring og dybde.

Den store, gråmelerede coachingbranche står sammen med underskoven af små nyetablerede rådgivere inden for bløde om-

råder som HR og social ansvarlighed blottet og yderst på molen i uvejret.

Adm. direktør for The Coaching Company Jesper Elling har set skriften på væggen. Han maler nu firmanavnet på siden af varebilen over til fordel for »The Leadership Company«.

»Coaching er blevet et forurennet begreb, derfor skifter vi navn 1. februar for at udbyde coaching i en ny indbinding, som er mere forretnings- og bundlinjeorienteret,« siger Jesper Elling.

Lakker mod enden

The Coaching Company havde et meget dårligt første halvår 2008, men et godt andet halvår og forventer derfor med de nye tiltag større lønsomhed i 2009 og en uændret topinje, måske med et mindre plus.

Hos konkurrenten Copenhagen Coaching Company mener direktør Rene Bach at have fodfæste på den sidste revle, der vil blive skyllet over, hvis uvejret fortsætter.

Efterspørgslen er indtil videre uændret i omfang, men ændret i indhold. Det lakker mod enden med coaching af mellemledere og team til fordel for »one-to-one«-coaching af topledere, der er under ekstremt pres fra bestyrelse og fra medarbejdere, forklarer Rene Bach.

Han forudser derfor, at kun de få coachingfirmaer, der har stærke referencer til topcheferne i Danmarks største virksomheder, rider stormen af.

Helt uden for farezonen står de konsulentvirksomheder, der henter den væsentligste del af omsætningen i den offentlige sektor. De har allerede sidste år indgået lukrative kontrakter om leder- og organisationsudvikling for de store summer, der er afsat til formålet i kvalitets- og struktur-reformerne.

Ankerhus med hovedsæde i Århus henter 55 pct. af omsætningen i offentlig sektor, og adm. direktør Bent Engelbrecht forventer vækst i omsætningen i 2009 på 25 pct. svarende til resultatet i 2008.

»Vi har ansat tre nye medarbejdere inden for de sidste 14. dage, og vi forventer at fordoble bemanningen på vores nye københavnerkontor til seks i løbet af de næste to måneder,« fortæller Bent Engelbrecht.

Han forudser en opbremsning i efterspørgslen i den private sektor, men først til efteråret. Ankerhus Gruppen var ved at tabe pusten i 2005, men er kommet voldsomt tilbage efter en turn-around, hvor de bløde konsulentvarer inden for leder- og organisationsudvikling er garanteret med IT-værktøjer.

susanne.tholstrup@borsen.dk

Læs også side 10

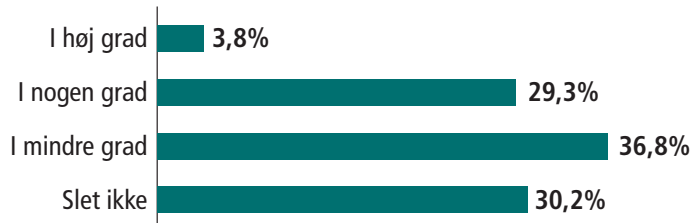
»Vi hører til den gruppe af konsulenter, der har et varelager, der lige præcis matcher direktionernes dagsorden. Derfor har vi gode chancer for at holde dampen oppe, men der bliver rift om opgaverne, for der hersker ikke tvivl om, at udbuddet bliver mindre«

Peter Allan Andersen, A.T. Kearney

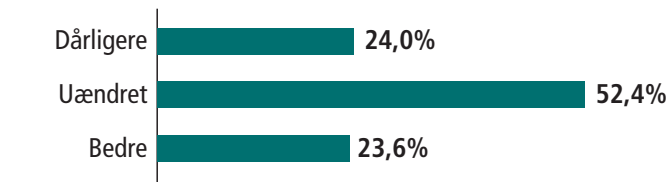
»Coaching er blevet et forurennet begreb, derfor skifter vi navn 1. februar for at udbyde coaching i en ny indbinding, som er mere forretnings- og bundlinjeorienteret«

Jesper Elling, The Coaching Company

Har finanskrisen på nuværende tidspunkt påvirket din virksomhed?



Hvordan er din virksomheds nuværende ordrebeholdning sammenlignet med for tre måneder siden?



Hvordan oplever din virksomhed situationen i dag i forhold til at få betaling fra kunder for leverede ydelser sammenlignet med tidligere?

