

Inhaltsübersicht

Vorwort	5
Inhaltsverzeichnis	9
Interviewverzeichnis	12
Abbildungsverzeichnis	13
Tabellenverzeichnis	15
Abkürzungsverzeichnis	16
1 Einleitung	19
2 Verwaltung, Beratung und Verwaltungsberatung	23
3 Consulting-Cleverness: Gute Interaktionen mit Verwaltungen	107
4 Kunden-Kompetenzen: Beratungen professionell verwalten	157
5 Abschluss	203
Literaturverzeichnis	205
Stichwortverzeichnis	219
Autor	224

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis

2.2.2.3	Beratungsangebot und Anbieterkompetenzen	74
2.2.2.3.1	Marktentwicklung	74
2.2.2.3.2	Anbietergrößen	75
2.2.2.3.3	Beratungsformen bzw. -einstellungen	76
2.2.3	Schlaglichtartige Wahrnehmung	78
2.3	Verwaltung & Beratung: Gemeinsamkeiten, Unterschiede, Kombination	83
2.3.1	Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Verwaltung und Beratung	83
2.3.2.1	Beratung für den öffentlichen Sektor	89
2.3.2.2	Beratungsmarkt und ausgewählte Nachfrager	91
2.3.2.3	Ausgewählte Beratungs-Anbieter	99
2.3.3	Ausgewählte Beratungsepisoden mit erhöhter öffentlicher Aufmerksamkeit	101
2.3.4	Zwischenfazit: Verwaltungsberatung ist gekommen, um zu bleiben	105
3	Consulting-Cleverness: Gute Interaktionen mit Verwaltungen	107
3.1	Vertrieb: Kundenfokussierung und -ansprache	107
3.1.1	Kundenbranchen, Beratungsfelder, Honorartypen	107
3.1.2	Kommunikation	111
3.1.3	Kundentreppe im Vertrieb	113
3.2	Delivery: Typische Beratungsaufgaben und -einsätze	119
3.2.1	Reifegrad-Methode	119
3.2.1.1	Architektur	119
3.2.1.2	Einsatzfelder und Vorgehen	120
3.2.1.3	Repräsentationsbeispiel	121
3.2.2	Strategiearbeit (Strategieformulierung und -umsetzung)	122
3.2.2.1	Übersicht	122
3.2.2.2	Eine Frage als Herausforderung	123
3.2.2.3	Drei Antwortmöglichkeiten	123
3.2.2.4	Fünf Optionen für das Geschäftsmodell	124
3.2.2.5	Sieben Schritte des Strategischen Managements	125
3.2.3	Organisatorische Veränderungen (Aufbau- und Ablauforganisation)	131
3.2.3.1	Beratungsimpulse	131
3.2.3.2	Gestaltungsmuster der Ablauforganisation	133
3.2.3.3	Gestaltungsmuster der Aufbauorganisation (i. e. S.)	138
3.2.3.4	Gestaltungsmuster der Aufbauorganisation (i. w. S.)	145
3.3	Management: Kernaspekte der Steuerung	148
3.3.1	Ökonomische Stellhebel und Schlüsselkennzahlen	148
3.3.2	Profitabilität	149
3.3.3	Einfaches Finanzmodell	152

4 Kunden-Kompetenzen: Beratungen professionell verwalten	157
4.1 Projekte: Beratungseinsätze managen	157
4.1.1 Hinweise und Empfehlungen für die Projektvorbereitung	157
4.1.2 Hinweise und Empfehlungen für die Projektdurchführung	167
4.2 Rahmen: Übergreifende Professionalisierungsansätze	180
4.2.1 Arbeitsbasis schaffen	180
4.2.2 Vorselektion, Vorzugsberater und Rahmenverträge	181
4.2.3 Standardisierung der Leistung (Leistungsklassen)	186
4.2.4 Exkurs: Organisationale Beratung in der DDR – Ansatzpunkte für die Beratung von Nicht-Unternehmen	188
4.3 Inhouse Consulting: eigene Consulting-Fähigkeiten	192
4.3.1 Übersicht und Beschreibung	192
4.3.2 Aufgaben, Vor- und Nachteile	197
4.3.3 Erfolgsfaktoren und -potenziale	200
5 Abschluss	203
Literaturverzeichnis	205
Stichwortverzeichnis	219
Autor	224