

Presseinformation

Erstes Geschäftsjahr für Beraternetzwerk

Consocium zieht positive Bilanz

Hamburg, 19. April 2017 – Vor etwa einem Jahr ist Consocium mit einer einfachen Idee gestartet: Das Start-up bringt Beratungsbedarfe von Unternehmen mit einem Netzwerk aus freien Managementberatern zusammen, deren Qualifikationen genau zu dem Auftrag passen und die ihre Leistungen oftmals günstiger anbieten können als große Beratungshäuser. Bisher ist das Modell ein Erfolg: Über 75 Prozent der Kunden erteilten Folgeaufträge. Zukünftig will das Berater-Netzwerk seine Aktivitäten in Deutschland und der Schweiz weiter ausbauen (www.consocium.com).

80 Projekte im ersten Jahr

Nach dem ersten Geschäftsjahr bestehen die Kunden von Consocium aus Unternehmen vom Start-up über Mittelständler bis hin zu DAX-Konzernen. Außerdem werden Consocium-Berater gern von Beratungsfirmen gebucht, um deren Projektteams flexibel zu verstärken. Über 80 Projekte konnten mit Alumni führender Strategie- und Managementberatungen oder erfahrenen Branchenexperten besetzt werden. „Besonders stark nachgefragt ist unser Vermittlungsservice bisher in den Branchen Energie, Pharma, Telekommunikation, Automobil und Finanzdienstleistungen“, erklärt Christoph Rammé, Gründer und Geschäftsführer von Consocium. Das Themenspektrum umfasste bisher unter anderem die Bereiche Strategie, Restrukturierung, Prozessoptimierung und Projektmanagement. Die Tagessätze der Berater lagen zwischen 800 und 2.500 Euro, wobei Consocium maximal 15 Prozent des Honorars für die Vermittlungsleistung berechnet. Die durchschnittliche Projektlaufzeit lag bei etwa vier Monaten.

Qualität bewährt sich

„Es hat sich ausgezahlt, dass wir bei der Auswahl der Kandidaten unseren hohen Qualitätsanspruch bewahrt haben“, erklärt Elena Keilmann, ebenfalls Gründerin und Geschäftsführerin von Consocium, die positive Entwicklung des Unternehmens. Consocium verlässt sich bei der Auswahl der Kandidaten nicht nur auf einen selbst entwickelten Algorithmus, sondern auch auf den persönlichen Eindruck aus Interviews und Feedback von Kunden der Berater und den Netzwerkmitgliedern. Beide legen nach wie vor großen Wert darauf, möglichst alle freiberuflichen Partner von Consocium im Rahmen der regelmäßig stattfindenden Netzwerktreffen auch persönlich zu treffen.

Schwarmintelligenz durch Agieren als Netzwerk

Dass Consocium immer stärker als Netzwerk agiert, zeigt sich auch in der Projektakquise: Jeder der mittlerweile über 500 Consocium-Berater, der bei seinem Klienten weitere Bedarfe sieht oder konkrete Angebote erhält, die für ihn selbst nicht passen, kann diese an das Netzwerk geben und von den Erträgen profitieren. Rund ein Drittel aller neuen Projekte hat Consocium zuletzt auf diese Art akquiriert – mit steigender Tendenz. In nächster Zukunft möchte Consocium seine Netzwerkaktivitäten weiter verstärken und insbesondere in der Schweiz expandieren.

Druckfähiges Bildmaterial steht gern auf Anfrage und als Download unter <https://www.consocium.com/presse> zur Verfügung.

Über Consocium

Consocium ist das professionelle Netzwerk freiberuflicher Top-Management-Berater, das hochqualifizierte Beratungsexperten an KMUs, Konzerne und Beratungsfirmen vermittelt – schnell, passgenau und preiswert. Consocium nutzt für das Matching neben einem selbst entwickelten Algorithmus die persönlichen Empfehlungen des eigenen, über Jahre gewachsenen Netzwerks. Für selbstständige Consultants ist Consocium ein effektiver Akquisekanal und eine lebendige Community für Austausch, Unterstützung und Weiterbildung. Gründer und Geschäftsführer sind die ehemalige McKinsey-Beraterin Elena Keilmann und der ehemalige Booz&Co.-Berater Christoph Rammé.

Mehr Infos: www.consocium.com

Kontakt:

Bianca Frenzer

Senior Consultant

Office Havas PR Germany, Johannes-Brahms-Platz 1, 20355 Hamburg

Email: bianca.frenzer@havaspr.com

Tel.: +49 40 431 75 0

Mobil: +49 170 153 14 65

Fax: +49 40 431 75 110