

# Management Bulletin



...damit Veränderungen nicht dem Zufall überlassen bleiben

## Praktische Ergebnisse eines Consulting-Forschungsprojekts:

# Kundenvorteile durch einen neuen digital-interdisziplinären Unternehmensberatungs-Ansatz

### Inhalt

#### Seite 1

#### Forschungsergebnis

Neuer Beratungs-Ansatz bietet Kundenvorteile

#### Seite 2

#### BSN-Intensiv-Check 1

Systematische Ertrags- und Liquiditäts-Steigerung

#### Seite 3

#### Wiener Management-Modell

Festlegung und abgesicherte Erreichung der definierten Ziele

#### Seite 4

#### Das BSN Know-how-Netzwerk

BSN hat auf wissenschaftlicher und praktischer Grundlage einen neuen digital-interdisziplinären Beratungsansatz – das **Tetraden-Modell der Unternehmensberatung** – entwickelt.

Mit dem Forschungsprojekt „Digitalisierung der Unternehmensberatung“ [Dissertation 2022] hat Dr. Hähnel herausgefunden, wie die einzelnen Erfolgs- und Risikofaktoren bei digitalisierten Beratungsprojekten strukturiert und die vier Perspektiven des Tetraden-Modells der Unternehmensberatung voneinander abhängig sind.

### Tetraden-Modell der Unternehmensberatung



Die vier Perspektiven des Beratungs-Tetraden-Modells (Quelle<sup>1</sup>)

Dabei werden die drei klassischen Beratungs-Perspektiven KUNDE, BERATUNGSGEGENSTAND und BERATER um die DIGITALISIERUNG der Beratungstätigkeit erweitert und miteinander in Wirkungs-Zusammenhänge gebracht, um einen größtmöglichen Beratungserfolg für den Kunden zu erzielen.

### Die VORTEILE für die Beratungskunden

- Auf der Grundlage einer Problem-Ursachen-Analyse wird festgestellt, ob die vom Kunden vermuteten Probleme die tatsächlichen Problemstellungen sind. Damit wird sichergestellt, dass nicht Symptome, sondern die Ursachen bearbeitet werden.
- Entsprechend den Konstellationen beim Kunden und den Zielsetzungen wird der notwendige Mix der unterschiedlichen Beratungsansätze (Beratungsschulen) und Beratungsmethoden ausgewählt, damit die Erreichung der Beratungsziele im höchstmöglichen Umfang sichergestellt ist.
- Durch den gezielten Einsatz einfacher oder auch komplexer digitaler Beratungsinstrumente wird die Wirkung der Beratungsleistungen gesteigert.



Dr. Heinz M. Hähnel, MBA, CMC  
BSN-Geschäftsführer (CEO)  
Senior Management Consultant  
Fachhochschul-Lektor  
für Wirtschaftsinformatik



## BSN Intensiv-Check 1

# Identifizierung kurz- und langfristiger Ertrags- und Liquiditäts-Steigerungs-Möglichkeiten

Kosten ▼ Liquidität ▲ Effizienz ▲ Umsatz ▲

Besonders in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten ist es notwendig, alle erforderlichen Maßnahmen zur kurzfristigen Verbesserung der Unternehmenssituation zu ergreifen und dabei auch die mittel- bis langfristigen Aspekte zu berücksichtigen.

BSN und sein Netzwerk hat seit 1975 – basierend auf einem Forschungsprojekt an der Hochschule für Welthandel (Wirtschaftsuniversität Wien) – permanent ein Unternehmens-Diagnose-System weiterentwickelt, um rasch kurz-, mittel- und langfristige liquiditäts- und ertragswirksame Vorteile nachhaltig aufzuspüren und auf Wunsch begleitend umzusetzen. Die Grundlage bildet das „Wiener Management-Modell“ (siehe Seite 3), das Hard- und Softfacts aus interdisziplinärer Sicht berücksichtigt.

## Das BSN-Unternehmens-Diagnose-System hat folgende Zielsetzungen:

### • KOSTEN SENKEN UND EFFIZIENZ STEIGERN

Es werden alle zielführenden klassischen, progressiven und disruptiven Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung analysiert sowie identifiziert und auf Wunsch bei der Umsetzung unterstützt.

### • LIQUIDITÄTSSTIEGERNDE MASSNAHMEN LOKALISIEREN

Das Instrumentarium der liquiditätssteigernden Alternativen wird eingesetzt, um erfolgreiche Ansätze zu identifizieren und Umsetzungen einzuleiten. Neben den klassischen Methoden werden zusätzlich prozessoptimierende Ansätze angewendet.

### • UMSÄTZE STEIGERN UND NEUE UMSÄTZE GENERIEREN

Durch strategische und verkaufsfördernde Maßnahmen oder Nutzung neuer Geschäftsfelder oder neuer Geschäftsmodelle werden gezielt Umsatzsteigerungen erarbeitet.

### • DIGITALISIERUNGS-POTENZIAL NUTZEN

Im Zuge der Digitalisierungs-Potenzial-Analyse werden die Möglichkeiten und Vorteile möglicher Digitalisierungs-Maßnahmen festgestellt. Die Kosten-, Zeit-, Qualitäts-, Sicherheits-Vorteile etc. sowie die strategischen Wettbewerbsvorteile der Digitalisierung werden identifiziert.



Komponenten des BSN Unternehmens-Diagnose-Systems ©

## Wir unterstützen Sie

- bei der Identifizierung der Ansatzpunkte zur Ertrags- und Liquiditäts-Steigerung (Analyse-Phase)
- optional durch praktische Hilfestellungen bei der Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen (Unterstützungs-Phase) zur Erzielung kurzfristiger Vorteile und nachhaltiger Verbesserungen.

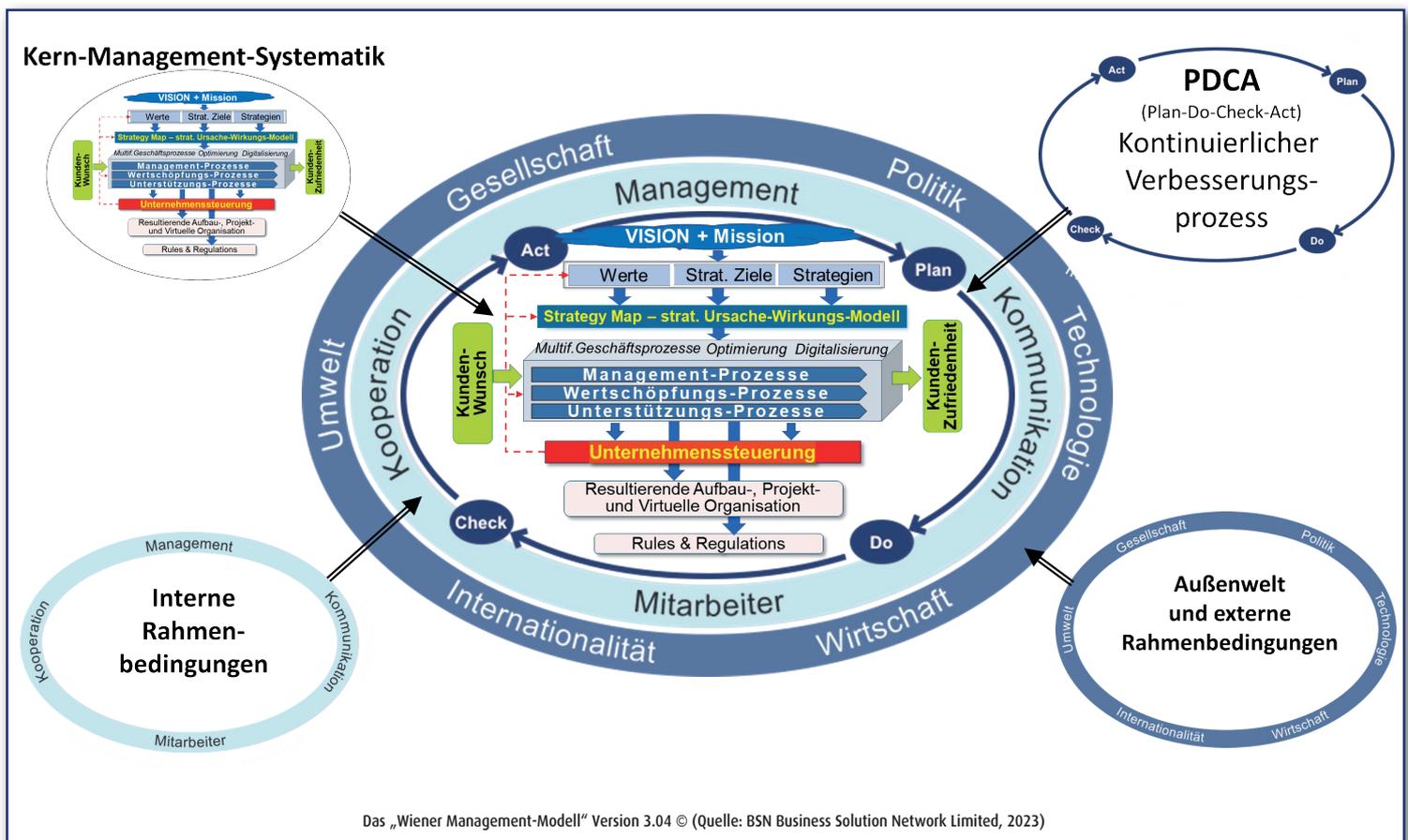


## Das „Wiener Management-Modell“ von BSN

# Management-Modell zur abgesicherten Erreichung der definierten Zielsetzungen

Internationale Experten haben mit dem „Wiener Management-Modell“ ein interdisziplinäres Rahmenmodell zur **Planung**, zum **Managen**, zum **Monitoring** und zur **Steuerung** von Unternehmen und sonstigen Organisationen – auf Basis langjähriger Erfahrungen, internationaler Normen und Best Practice – entwickelt. Damit soll die ganzheitliche Sicht bei Beratungsprojekten sichergestellt und punktuelle Suboptimierungen verhindert werden (siehe schematische und vereinfachte Darstellung).

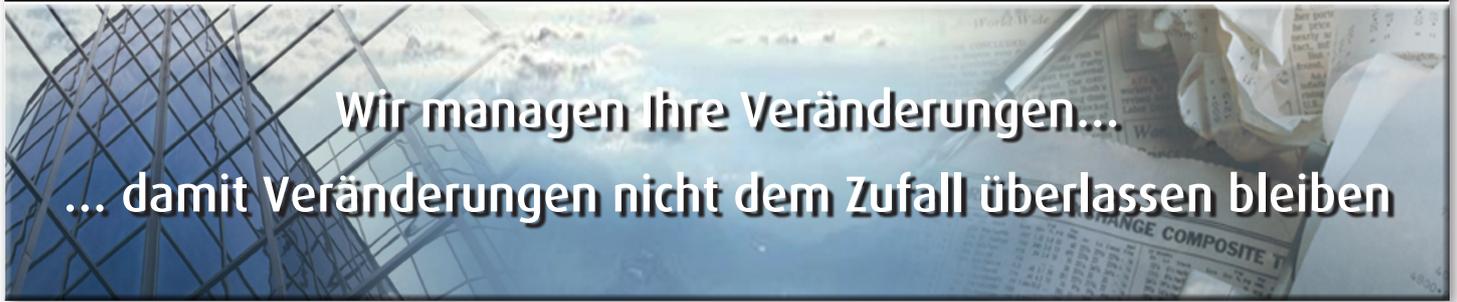
Zentral ist bei diesem Modell die **Kern-Management-Systematik**. Auf der Grundlage der Vision, Mission, Werte und strategischen Ziele sowie der Strategie wird die Strategy Map – das Ursache-Wirkungs-Modell der einzelnen Teilstrategien im Unternehmen – sowie die Umsetzungsmaßnahmen zur Erreichung der Unternehmensziele in Form der strategischen und operativen Geschäftsprozesse mit deren Optimierung und Digitalisierung abgeleitet. Ein System zur Unternehmenssteuerung mit zukunftsbezogenen Frühwarnsystemen wird die strategische Ausrichtung monitoren und die operative Zielerreichung sicherstellen.



Der KVP – Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (**PDCA-Zyklus**) – stellt die dynamische Weiterentwicklung des Unternehmens sicher. Die **internen Rahmenbedingungen** (hier nur beispielhaft dargestellt) berücksichtigen relevante interne Faktoren. Die **Außenwelt-Dimensionen** (PESTEL++) berücksichtigen die externen Rahmenbedingungen zur Planung und Steuerung der Zielsetzungen.

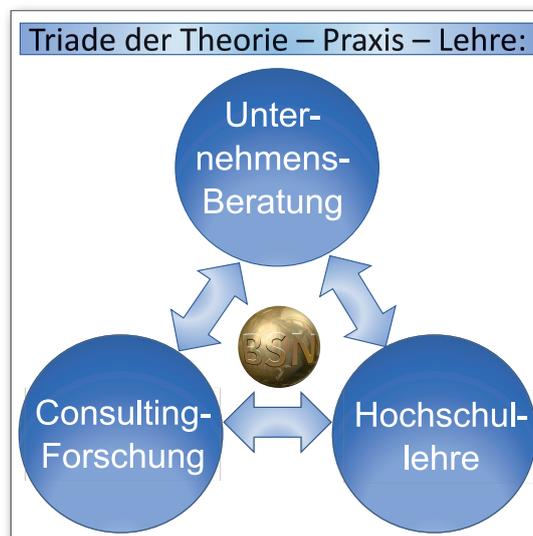
### Die VORTEILE für die Beratungskunden

- Unterstützung bei der Ableitung der Strategien und Zielsetzungen (z.B. Strategy Map)
- Hilfestellung bei der Umsetzung inklusive Prozessorganisation und Digitalisierung sowie Monitoring und Steuerung der Zielerreichung (z.B. Unternehmenssteuerung)



## Das BSN Know-how-Netzwerk

Als Netzwerk-Organisation arbeiten wir international mit Partnern und wissenschaftlichen Institutionen zusammen, um unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen mit professionellen Beratern anbieten zu können. Mit unseren Netzwerk-Partnern decken wir eine breite Palette der Kundenbedürfnisse ab.



Das Triaden-Modell von BSN mit den sich gegenseitig beeinflussenden Komponenten Theorie, Praxis und Lehre in Bezug auf die Unternehmensberatung

BSN Business Solution Network verbindet die Triade der Forschung, Praxis und Lehre, um permanent die Beratungsangebote zum Nutzen der Kunden weiterzuentwickeln.

- Mit der **Consulting-Forschung** (Consulting Research) – wie beispielsweise der Dissertation „Digitalisierung der Unternehmensberatung“ und anderen Forschungsprojekten – wird nach neuen und alternativen Methoden zur Durchführung der Beratungstätigkeiten gesucht.
- Im Rahmen der **Hochschullehre** besteht ein Know-how-Austausch mit Wissenschaft, Lehrenden und Studierenden.
- Das neue Wissen und die praktischen Erfahrungen fließen ständig in die **Beratungstätigkeiten** zum Kundennutzen in unser Consulting Knowledge Management System ein.

**BSN Business Solution Network Limited**  
Büro Wien: Wattmannngasse 3, A-1130 Wien  
Telefon: +43-1-8790205 • Hotline: +43-699-1040 5539  
E-Mail: heinz.haehnel@aon.at • Internet: www.bsn-ltd.com  
Dr. Heinz M. Hähnel, MBA, CMC (CEO)  
www.bsn-ltd.com

Quelle<sup>1</sup>: Hähnel, H.M. (2022) Digitalisierung der Unternehmensberatung [Dissertation] basierend auf Bamberg, E. (2006) Anforderungsorientierte Beratung; Deelmann, T. (2019) Consulting und Digitalisierung; Klotz, U. (2018) Zukunft der Arbeit.

Impressum: BSN Business Solution Network Limited, Wattmannngasse 3, A-1130 Wien  
Für den Inhalt verantwortlich: Dr. Heinz M. Hähnel • Gestaltung: Polacek Graphik, Werbeagentur • Druck: druck.at  
Unternehmensgegenstand: Unternehmensberatung

