

25.09.2014 - 15:31 Uhr

## Unternehmensberatung INVERTO auf Wachstumskurs: Optimal für die Zukunftsperspektiven des Beratungsmarktes aufgestellt

Köln (ots) -

Der Beratungsmarkt in Deutschland verändert sich grundlegend. Von Beratern wird nicht länger nur gefordert, Strategien und Konzepte zu entwickeln. Vielmehr wird es künftig verstärkt darum gehen, diese auch gemeinsam mit den Kunden umzusetzen. Zu dem Ergebnis kommt die aktuelle Lünendonk-Studie "Managementberatung in Deutschland", die im August erschienen ist. Diese Einschätzung bestätigt den Ansatz, den INVERTO von Beginn an verfolgt: Die Kombination aus optimalen Konzepten für Fragestellungen in Einkauf und Supply Chain Management und deren pragmatische Umsetzung. "Strategien sind kein Selbstzweck. Sie müssen fundiert und ausgewogen sein, aber bis dahin ist alles Theorie. Erst die Umsetzung zeigt, was tatsächlich funktioniert und wo die Herausforderungen liegen" so INVERTO-Vorstand Kiran Mazumdar.

Die Lünendonk-Studie "Managementberatung in Deutschland" liefert jährlich eine umfassende Analyse des Managementberatungsmarktes in Deutschland. Neben zahlreichen Auswertungen und Ergebnissen enthält die Studie auch Aussagen, die die weitere Zukunft des Marktes und der Branche betreffen. Die diesjährige Studie kommt zu dem Ergebnis, dass der Beratungsmarkt vor tiefgreifenden Veränderungen steht. Mit 8,8 Prozent Wachstum für 2014 liegt die Prognose unter dem Durchschnitt der Prognosen der letzten zwölf Jahre (11,1%). Umsätze, die in der Vergangenheit am Beginn der Leistungskette anfielen, werden zukünftig verstärkt auf deren Ende verschoben. "Ziel wird es zukünftig sein, entwickelte Strategien und Konzepte noch stärker gemeinsam mit dem Kunden umzusetzen und den Kunden zu befähigen, die gemeinsam erzielten Ergebnisse eigenständig und nachhaltig zu erbringen" erläutert INVERTO-Vorstand Kiran Mazumdar.

Im Geschäftsjahr 2013 erzielte die Unternehmensberatung INVERTO rund 25 Millionen Euro Umsatz. Die Spezialisten für Einkauf und Supply Chain Management verzeichnen auch im laufenden Geschäftsjahr 2014 eine hohe Nachfrage nach ihrem ganzheitlichen, umsetzungsorientierten Beratungsansatz "360° SUPPLY INTELLIGENCE". Dieser Ansatz integriert alle relevanten Dimensionen von Einkauf und Supply Chain Management zur Entscheidungsfindung und setzt auf einen ausgewogenen Mix aller Ziele. Nicht alleine die Steigerung der Kosteneffizienz im Einkauf steht im Vordergrund, sondern in gleichem Maße auch die Minimierung von Risiken und das Stärken von Geschäftsbeziehungen mit wichtigen Partnern. Zudem unterstützt "360° SUPPLY INTELLIGENCE" die Rolle von Einkauf und Supply Chain Management bei der Förderung von Wachstum und Innovation. "Ziel dieses integrierten Beratungsansatzes ist es, die zukünftigen Herausforderungen in Einkauf und Supply Chain Management für unsere Kunden bestmöglich abzubilden und eine maßgeschneiderte Strategie zur Optimierung der Wertschöpfung und Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit zu entwickeln und umzusetzen" so Kiran Mazumdar.

Über die INVERTO AG:

Mit dem Ziel, Unternehmen wettbewerbsfähiger zu machen, wurde die INVERTO AG im Juli 2000 gegründet. Als internationale Unternehmensberatung mit 130 Experten an zehn Standorten ist INVERTO der führende Spezialist für strategischen Einkauf und Supply Chain Management in Europa.

Zu den Kunden zählen internationale Konzerne, führende Mittelständler aus Industrie und Handel und die weltweit größten Private Equity Unternehmen. Das Leistungsangebot reicht von der Identifizierung und Bewertung von Potenzialen zur Kostensenkung und Leistungssteigerung über deren Umsetzung vor Ort bis zur Professionalisierung der Gesamtorganisation. Mit unternehmerischem Ansatz sorgt INVERTO für Transparenz, realisierte Verbesserungen und Messbarkeit.

Kontakt:

INVERTO AG  
Melanie Burkard-Pispers  
Leiterin Marketing & Kommunikation  
Lichtstraße 43 i  
D-50825 Köln  
Telefon +49 221-485 687-141  
E-Mail [mburkard@inverto.com](mailto:mburkard@inverto.com)  
[www.inverto.com](http://www.inverto.com)