



PRESSEMELDUNG

Wachsendes Beratungs-Netzwerk: White Label Advisory bietet jetzt über 1.000 Beraterinnen und Berater

- Investoren-Gruppe aus Hamburger Kaufleuten investieren mittlere 6-stellige Summe in B2B & Procurement Startup White Label Advisory
- Investitionen fließen in den Ausbau der technischen Vermittlungsplattform, der Neukundengewinnung und dem Ausbau des Partnernetzwerks im deutschsprachigen Raum
- White Label Advisory bedient Lücke im Einkauf und Vertrieb von Beratungsleistungen und positioniert sich als Ergänzung zu bestehenden Personaldienstleistern und Freelancer-Plattformen

Hamburg, 17. Januar 2020 | Ende Juni 2020 wurde die 1.000 Beraterin aus dem Advisor-Netzwerk von White Label Advisory willkommen geheißen. Was Anfang des Jahres mit dem persönlichen Netzwerk der beiden Gründer und Ex-Berater Philipp Maier und Philipp Weber begann, hat sich in nur einem halben Jahr zu einem der größten Marktplätze für Expertinnen und Experten in Deutschland entwickelt.

Das Einzigartige dabei: alle Beraterinnen und Berater sind festangestellte Mitarbeitende von mittelständischen Beratungsunternehmen, die von White Label Advisory unter Vertrag genommen wurden. Durch persönliche Weiterempfehlungen, der gezielten Ansprache von z.B. den durch die brand eins gekürten "Besten Beratern" oder den ausgezeichneten "Hidden Champions of Consulting" werden immer mehr Partnerinnen und Partner renommierter Beratungshäuser auf White Label Advisory aufmerksam.

Neben dem Zugang zu spannenden Projekten, profitieren die angeschlossenen Beratungen auch von einem schlanken Angebotsprozess und einer standardisierten und fairen Leistungsabrechnung. Jedes Beratungshaus, das Teil des kuratierten Advisor-Netzwerks werden möchte, durchläuft dabei auf Partner- bzw. Vorstands- oder Geschäftsführungsebene mehrere persönliche Gespräche, um nicht nur den fachlichen, sondern auch den persönlichen Fit für beide Seiten zu klären. Welche Beraterin oder welchen Berater schlussendlich bei einem Projekt angeboten wird, entscheiden die jeweiligen Angebotsverantwortlichen selbst. Schließlich wissen die Beratungen am besten, welche ihrer Mitarbeitenden hinsichtlich geforderter Soft- und Hard-Skills geeignet sind.

Philipp Maier, als Geschäftsführer verantwortlich für die Gewinnung von Beratungen sagt dazu: „Die beste Beratungsqualität für die Projekte unserer Kunden anzubieten ist von Beginn an Bestandteil unserer Vision. Im Gegensatz zu bestehenden Vermittlungsportalen setzen wir dabei auf einen Dienstleister-Pool, deren Beratungen sich und die Leistung ihrer Mitarbeitenden bereits durch Awards, Referenzen oder innovative Beratungsansätze, erfolgreich am Markt bewiesen haben. Diese Mehrstufigkeit im Sourcing von Beratungsleistungen - und das zu standardisierten und damit planbaren Tagessätzen - ist am Markt einzigartig. Unsere Kunden profitieren damit hinsichtlich der Beratungsqualität von den intensiven Personalauswahlverfahren unserer Advisor - das kann kein noch so gutes Skype-Interview ersetzen.“



Die 1.000 Beraterinnen und Berater im Advisor-Netzwerk von White Label Advisory repräsentieren 25 Beratungshäuser mit 35 Standorten in 15 Ländern. Damit werden bereits jetzt viele funktionale und industrielle Expertisen in den Advisory-Services Consulting, Technology, Auditing und Engineering abgedeckt, sodass Klienten mit verschiedensten Herausforderungen und Projekten die perfekte externe Unterstützung finden können.

Trotz vereinzelter Corona-bedingter Budgetkürzungen und Projektstopps blickt White Label Advisory daher optimistisch auf das zweite Halbjahr 2020. „Wir rechnen mit einem ausgeschriebenen Projektvolumen von 2,5 Millionen Euro im ersten Jahr.“, so Philipp Weber, Co-Founder und Geschäftsführer von White Label Advisory. „Die Nachfrage nach Transparenz und Effizienz im Sourcing von Beratungsleistungen war schon vor der Pandemie ein Thema. Jetzt merken wir in den Gesprächen mit Einkäuferinnen und Einkäufern, dass die Krise auch eine Chance darstellt, bestehende Beratungsdienstleister herauszufordern und die gewohnte Vergabeprozesse zu hinterfragen. Alles in allem wird der Einkauf von Beratungsleistungen schneller, flexibler und finanziell planbarer - ohne dabei auf Qualität verzichten zu wollen. Alle diese Anforderungen können wir mit White Label Advisory perfekt erfüllen.“.

ÜBER WHITE LABEL ADVISORY

White Label Advisory ist die führende Plattform für die Vermittlung und Abrechnung mittelständischer Beratungsunternehmen. Wir glauben, dass der Einkauf und der Vertrieb von Beratungsleistungen transparent, kompetenzgetrieben, nachhaltig und technologiegestützt erfolgen sollte. Deshalb verbindet White Label Advisory die ausgezeichnete Beratungsqualität seiner angeschlossenen Beratungsunternehmen mit innovativen Technologien und Vertriebsansätzen, um die passenden Beraterinnen und Berater für die Projekte unserer Kunden zu finden. Unternehmen jeder Größe und Branche - vom Start-Up bis zum DAX-Konzern - schätzen die hohe Qualität, garantierte Verfügbarkeit und finanzielle Planbarkeit von White Label Advisory und können so optimale Projekterfolge erzielen. Das kuratierte Advisory-Netzwerk umfasst derzeit mehr als 1.000 Beraterinnen und Berater von über 25 Beratungshäusern und wächst täglich. White Label Advisory wurde Mitte 2019 von Philipp Maier (ex Horváth & Partners) und Philipp Weber (ex Ginkgo Consulting) in Hamburg gegründet.

PRESSEKONTAKT

Philipp Maier | Co-Founder & Geschäftsführer

E-Mail: pmaier@whitelabeladvisory.de | Mobil: +49 176 61 56 3778

Weitere Informationen & Bildmaterial zum Download unter: www.whitelabeladvisory.de/de/presse