



PRESSE FAKTENBLATT

Letzte Aktualisierung: September 2021

White Label Advisory: Ein Generalunternehmer-Marktplatz für den Einkauf und die Abrechnung mittelständischer Unternehmensberatungen

- Standardisierte Beratungs-Honorare für mehr Transparenz
- Ausschließlich qualitativ geprüfte Unternehmensberatungen (keine Freelancer)
- Fokus auf exzellente mittelständische Consultingunternehmen
- Digitalisierung des Beratungseinkaufs (Ausschreibung bis Abrechnung)

White Label Advisory (WLA) ist ein digitaler Generalunternehmer-Marktplatz, der Unternehmen mit Beratungsbedarf und hierzu passende Consultingfirmen zusammenbringt. Das Ziel: Die Suche nach spezifischen Beratungsleistungen erleichtern, mehr Transparenz im Consultingmarkt und Unterstützung von mittelständischen Unternehmensberatungen im Wettbewerb mit den „Big Playern“.

Unternehmen mit Beratungsbedarf finden auf der Plattform hochwertige Beratungsleistungen zu einheitlichen Kriterien. Über 70 Consultingfirmen mit mehr als 3.000 Beraterinnen und Beratern bieten auf dem Marktplatz ihre Leistungen zu standardisierten Preisen und Konditionen an. Das garantiert Transparenz, Planungssicherheit und übersichtliche Vertragsbedingungen. Alle Consultingfirmen durchlaufen zuvor eine qualitative Prüfung, basierend auf Referenzen, Projekten oder Auszeichnungen, und agieren anschließend als Subdienstleister für WLA. Somit müssen Unternehmen mit Beratungsbedarf nur eine singuläre Vertragsbeziehung mit WLA managen – und haben dennoch ein großes Expertise-Portfolio im Zugriff.

Zusätzlich können mittelständische Consultingfirmen unter dem Dach des Generalunternehmers WLA nunmehr auch Großaufträge bedienen, die vorher oftmals an die angelsächsischen „Big Player“ vergeben wurden, weil die mittelständischen Consultingfirmen als zu klein galten.

WLA kann von Consulting-Anbietern und Nachfragern kostenlos genutzt werden. Kommt ein Beratungsvertrag zustande, erhält WLA eine bereits in den standardisierten Tagessätzen enthaltene Marge. Zusätzliche Kosten im Falle eines Vertragsabschlusses gibt es nicht. Zur Entlastung der Einkaufenden von Beratungsleistungen und Sicherstellung der einheitlichen Konditionen, übernimmt WLA die Abrechnung-

Hinter WLA stehen die beiden ehemaligen Unternehmensberater Philipp Maier und Philipp Weber. Sie kennen das Beratergeschäft und dessen Stellschrauben. „Der Markt wird von wenigen großen angelsächsischen Beratungsunternehmen dominiert. Viele Unternehmen, die auf der Suche nach Beratung sind, wählen automatisch eine der großen Beratungen, weil sie die vielen exzellenten mittelständischen Consultingfirmen oftmals nicht kennen. So kommt es, dass Beratungsleistungen zu unvorteilhaften Konditionen eingekauft werden“, sagt Gründer Philipp Weber. Sein Kompagnon ergänzt: „Unser Name ist Programm. Bei White Label Advisory zählt nicht das Renommee eines Namens, sondern allein die Expertise. Wir schaffen Transparenz und Vergleichbarkeit im Markt. Mondpreise gibt es bei uns nicht.“

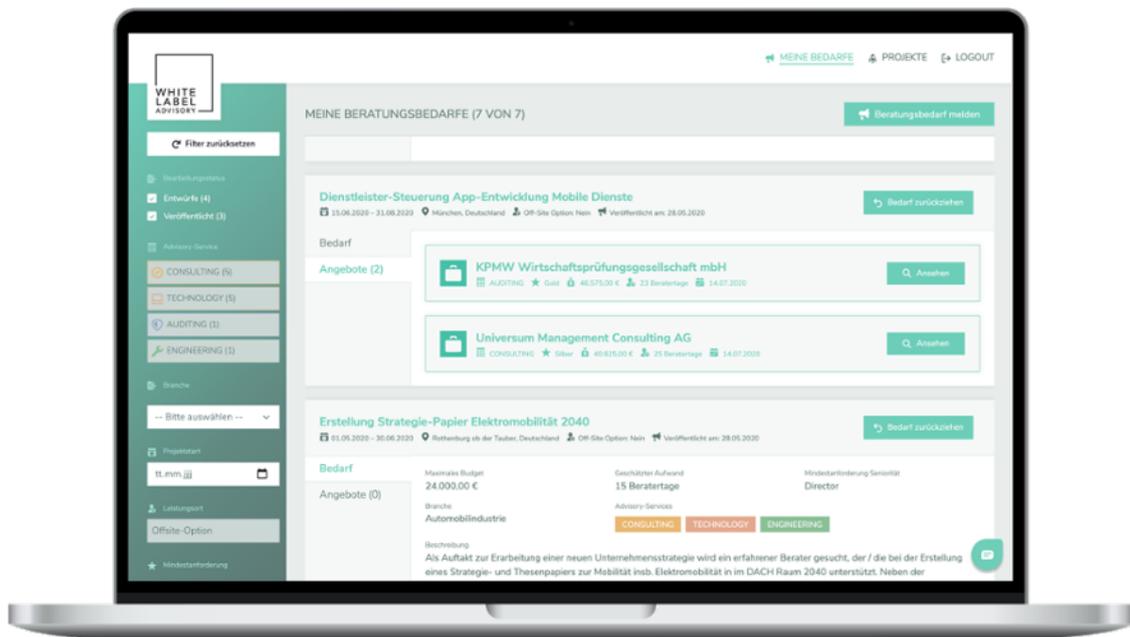


ANGEBOT	Qualitative Beratungsleistungen in vier Segmenten <ul style="list-style-type: none">▪ Strategie- und Managementberatung (Consulting)▪ IT- und Digitalisierung (Technology)▪ Steuer- und Wirtschaftsprüfung (Auditing)▪ Ingenieurwesen (Engineering)
DIENSTLEISTER	Mittelständische Consultingfirmen (keine Freelancer) >70 Unternehmensberatungen mit mehr als 3.000 Beratern
USPs	Standardisierte Beraterlevel (Kompetenzmodell) und Preise, ganzheitliche Purchase-to-Pay Begleitung
GRÜNDUNG	Juli 2019
GRÜNDERTEAM	Philipp Maier, Betriebswirt, 32, zuletzt Senior Manager bei Horváth & Partners Philipp Weber, Jurist, 34, zuletzt Senior Consultant bei Ginkgo Consulting
FINANZIERUNG	Pre-Seed Finanzierung durch Business Angel, 875.000 Euro
MARKT	<p>Preisspannen im Beratungsmarkt:</p> <p>Laut Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU) liegen die Tagessätze für einen Projektmanager im Segment „Strategieberatung“ zwischen 1.200 - 2.450 EUR und im Bereich „IT-Beratung“ zwischen 1.100 - 2.100 EUR. Das sind Honorarschwankungen von rund 100 Prozent innerhalb eines Expertise-Levels und Segments.</p> <p>Kennzahlen:</p> <p>Laut BDU gibt es in Deutschland rund 20.400 Beratungsunternehmen mit 153.500 Mitarbeitern und 128.000 Beratern. 2019 lag der Umsatz der Strategie-, Prozess-, IT- sowie HR-Berater bei 35,7 Milliarden Euro. Das entspricht einem Plus von 5,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr.</p> <p>Marktbesonderheiten:</p> <p>Die Tätigkeit kann ohne staatliche oder behördliche Zulassung ausgeübt werden. Eine Gebührenordnung existiert nicht. Der Markt ist daher unübersichtlich und bietet kaum Orientierungshilfen. Marktbesonderheiten sind:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Große Anbietervielfalt▪ Dominanz weniger, großer internationaler Anbieter▪ Keine Qualitätsstandards▪ Heterogene Preisstrukturen▪ Komplexe Vertragsgestaltung

Digitale Transformation in Unternehmen:

Besonders in den Bereichen „Finanzen“, „Human Resources“ und „Vertrieb“ findet bereits die digitale Transformation statt, indem Prozesse durch Software digitalisiert und automatisiert werden. Der Bereich „Einkauf“ wird der Nächste sein. Für Unternehmen ist der Einkauf von Beratungsleistungen das teuerste (indirekte) Produkt. Eine Beratungsleistung ist aber auch „People Business“ - es ist ein „persönliches Produkt“: Manager vertrauen langjährigen Partnern, Firmen wählen oftmals die immer gleichen Anbieter aus. Um den Einkauf von Beratungsdienstleistungen zu digitalisieren, wird daher ein besonderes Konzept benötigt, das Vertrauen und Transparenz im besonderen Maße hervorruft. Ein Generalunternehmer-Marktplatz bietet genau das: hochwertige Beratungsqualität, einfache Vergabeprozesse und nachvollziehbare Haftungs- und Schadensersatz-Regelungen.

PLATTFORM-PREVIEW



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