

Digitales Business Coaching

Wie der Coaching-Markt die Consulting-Branche
revolutioniert – und Mittelständler davon profitieren

Inhalt

-
- 3 **Pandemie setzt Mittelständler unter Digitalisierungsdruck:**
Digitaler Vertrieb ist keine Zwischenlösung
-
- 3 **Online-Coaching als Vorbild für digitale Unternehmensberatung**
-
- 5 **Milliardenmarkt „E-Learning & Coaching“ zeigt, wie es funktioniert:**
Gute Business-Beratung funktioniert wie ein Algorithmus
-
- 5 **Die Digital Natives unter den Consultants:**
Vom Studenten-Coaching zur professionellen Unternehmensberatung

Pandemie setzt Mittelständler unter Digitalisierungsdruck

Die Coronakrise hat erhebliche Auswirkungen auf Geschäftsmodelle und Vertriebsprozesse deutscher Unternehmen. Die veränderten Rahmenbedingungen erfordern vor allem eins: eine starke Digitalkompetenz. Wenn der physische Kontakt zu Kunden und Geschäftspartnern unmöglich ist, bleiben nur digitale Kanäle. Doch mit Online-Geschäftsmodellen und einer komplett digitalen Auftragsabwicklung tun sich die meisten Unternehmen noch immer schwer. 2020 gaben sich Mittelständler für die Digitalisierung im eigenen Haus nur die Schulnote „ausreichend“^[1]. Die Wichtigkeit einer digitalen Transformation wurde zwar erkannt, doch temporär volle Auftragsbücher hielten immer wieder von Umstrukturierungen ab. Das rächt sich jetzt.

Digitaler Vertrieb ist keine Zwischenlösung. Viele Unternehmen betrachten die aktuelle Situation als unangenehme Phase, die sich aber mittelfristig auflösen wird, so dass das normale Alltagsgeschäft fortgeführt werden kann. Dies sollte aber gar nicht das

Ziel sein. Vielmehr sollte die Frage in den Vordergrund gestellt werden: Wie kann sich das Unternehmen so aufstellen, dass es nach der Pandemie nicht nur genauso viel Umsatz macht wie vorher, sondern noch mehr, indem es sich in seinen digitalen Angeboten vom Wettbewerb abhebt. Es geht also darum, zu überlegen, welche Teile des aktuellen Angebots – vor allem Dienstleistungen und Services – in die Online-Welt übertragen werden können. Der Vorteil: eine wesentlich höhere Skalierbarkeit.

Ein weiterer Punkt ist die Digitalisierung des gesamten Vertriebsprozesses, von der Kundengewinnung bis zum Vertragsabschluss. Digitale Verkaufsgespräche sind auch nach dem Lockdown effizienter als physische – und auch viele Kunden empfinden sie mittlerweile als komfortabler, wobei der sinnvolle Digitalisierungsgrad des Vertriebsprozesses natürlich abhängig ist vom jeweiligen Produkt beziehungsweise der Dienstleistung.

Online-Coaching als Vorbild für digitale Unternehmensberatung

Die oben genannten Handlungsfelder sind im Grundsatz bekannt und werden von klassischen Unternehmensberatungen in detailreichen Konzepten mit der Überschrift „digitale Transformation“ in die Betriebe getragen. Der Bedarf ist groß: Fast jedes zweite mittelständische Unternehmen plant mindestens ein Digitalisierungsprojekt mit Unterstützung externer Berater^[2]. Insgesamt planen 80 Prozent der Firmen, ihre Digitalisierung jetzt wirklich voranzutreiben.

Baulig Consulting hat im Beratungsprozess mit über 3.700 Kunden seit 2016 die Erfahrung gemacht, dass komplexe Businesskonzepte in mittelständisch geprägten Unternehmen aus dem einfachen Grund nicht zu mehr Erfolg führen, weil die Ansätze häufig zu theoretisch sind und vor allem

nicht praxisnah genug vermittelt werden.

Akademiker-Duktus geht an mittelständischer Zielgruppe vorbei

Die Gründe liegen auf der Hand: Inhaber und Geschäftsführer von KMUs haben längst nicht immer einen Studienabschluss. Unter Gründern, die einen großen Teil des Mittelstands ausmachen, liegt die Akademikerquote nur bei etwa 50 Prozent^[3].

Sie beschäftigen sich im Alltagsgeschäft natürlich mit Umsatz, Preisen, Kundengewinnung, Rechnungen und Personal – sind aber nicht alle firmen darin, aus einer Positionierungsstrategie oder einem Konzept zur verbesserten Customer Journey nun handfeste To-dos für ihr Unternehmen abzuleiten und umzusetzen.

^[1] <https://www.bme.de/kmu-studie-enorme-herausforderungen-durch-digitalen-wandel-3134/>

^[2] Consultport, Studie „Digitalisierung – Jetzt erst recht! Die große Mittelstandsstudie 2020“

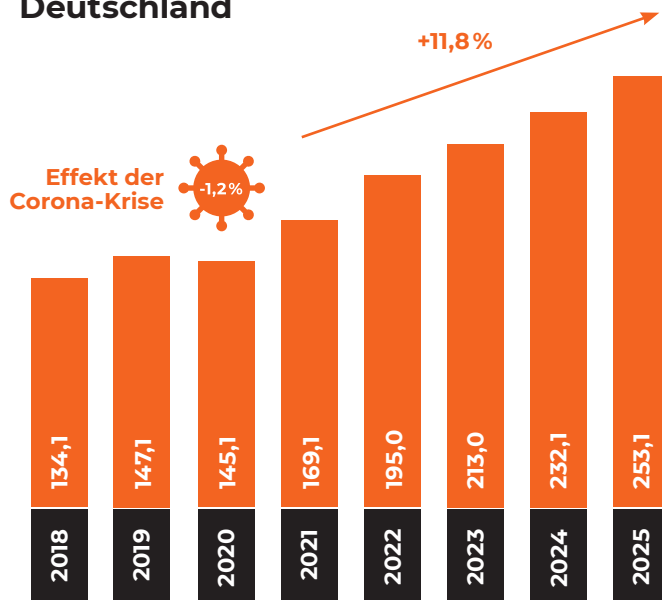
^[3] Commerzbank-Studie, durchgeführt von Ipsos, deutschlandweit wurden 3.000 Gründer befragt.

Klare Botschaften, konkrete Maßnahmen und plastische Beispiele sind gefragt – auch und gerade bei Digitalisierungsthemen

Die Sprache der Zielgruppe sprechen – und sie in ihren Kanälen erreichen, das ist auch das Erfolgsprinzip des Wachstumsmarkts Coaching. Wurde der Begriff „Coaching“ früher speziell für berufliche und psychologische Beratung verwendet, geht es heute um Dienstleistungen jeglicher Art. Immer mehr

Menschen suchen online Beratung und Services von Experten, die in einem bestimmten Lebensbereich besondere Expertise oder Erfahrungen haben. Durch das skalierbare Geschäft sind die Angebote für den einzelnen Kunden vergleichsweise günstig. Die Hemmschwelle ist niedrig, denn Kontakt und Trainings laufen online ab. Die Pandemie gibt dieser Branche nochmals Aufschwung. Ob Yoga-Trainings, Ernährungsberatung oder berufliche Weiterbildung – alles, was online funktioniert, hat Hochkonjunktur. Nach einer Studie des Digitalverbands Eco wird die digitale Wirtschaft in Deutschland, zu denen immer mehr Online-Coaches kommen, den Umsatz von 145 Milliarden Euro im Jahr 2020 bis 2025 um fast 75 Prozent auf circa 253 Milliarden Euro erhöhen, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von zwölf Prozent entspricht^[4].

Umsatz und Wachstum der digitalen Wirtschaft in Deutschland



Erfolgreiche Anbieter finden ihre Kunden vor allem über soziale Medien. Aber auch Weiterempfehlungen spielen eine große Rolle.

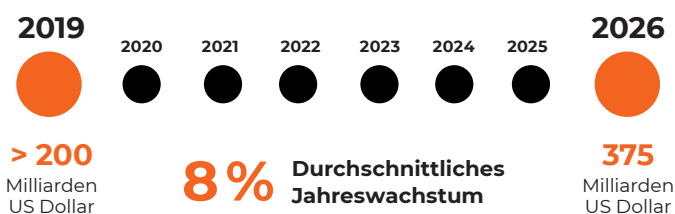
Online-Coaching vereint zwei Erfolgsprinzipien, die heute wichtiger sind denn je:

- Dienstleistungen gewinnbringend digital anzubieten
- Inhalte zielgruppengerecht digital zu vermitteln.

Digitale Beratung ist keine Beratung aus dem Homeoffice

Traditionelle Unternehmensberatungen haben sich an diese Trends noch nicht angepasst. Sie beraten vielfach weiter auf klassische Art, nur aus dem Homeoffice heraus. Sobald laufende Projekte mit festen, bekannten Ansprechpartnern auf Kundenseite abgeschlossen sind, werden einige Häuser Probleme haben, neue Aufträge zu generieren. Die Firmen selbst haben ihr Angebot und ihre Vertriebsprozesse noch nicht konsequent digitalisiert. Im ersten Lockdown wurden 69 Prozent der Geschäftsreisen durch virtuelle Meetings ersetzt, so eine Studie des Deutschen Reiseverbands (DRV)^[5]. Die Mehrzahl der Geschäftsreisenden, darunter viele Berater, gibt in der Studie an, dass persönliche Treffen mehr Umsatz bringen, weil sie einen besseren Kontakt zum Kunden ermöglichen. An diesem Ergebnis ist klar erkennbar, dass die Berater Nachholbedarf bei der Digitalisierung ihrer Dienstleistungen und ihrem Vertrieb haben.

Weltweiter E-Learning-Markt



^[4] <https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/trotz-corona-digitale-dekade-der-superlative-studie-prophezeit-deutscher-internetwirtschaft-rasant-es-wachstum/25938298.html?ticket=ST-576557-6fcl9WUgnsWekxVcpX4-ap4>

^[5] DRV-Studie „Chefsache Business Travel 2020“, <https://www.driv.de/anzeigen/txnews/trotz-corona-geschaeftsreisende-bevorzugen-persoeliche-meetings.html>

Milliardenmarkt „E-Learning & Coaching“ zeigt, wie es funktioniert

Die Unternehmen bekommen spürbar Konkurrenz aus der Coaching-Szene und von E-Learning-Anbietern. Bereits 2018 erreichte der E-Learning-Markt in Deutschland einen Umsatz von einer Milliarde Euro^[6], der bis heute sicher um 300 Prozent gewachsen ist. Schon vor der Pandemie wurde dem globalen E-Learning-Markt ein Umsatz von 375 Milliarden US Dollar in 2026 prognostiziert^[7]. Auch diese Zahl wird um ein Vielfaches übertroffen werden.

Gute Business-Beratung funktioniert wie ein Algorithmus

Ob Amazon, Facebook oder Instagram – Algorithmen sorgen dafür, dass Nutzer die Produkte und Inhalte angezeigt bekommen, die zu ihren Bedürfnissen passen. Das Paradoxe daran: Obwohl der Einzelne denkt, die Empfehlungen und Inhalte sind in höchstem Maß individuell, ist das Gegenteil der Fall. Der angezeigte Content entspricht den Präferenzen von Personen, die dem jeweiligen Nutzer in vielen Bereichen ähneln – und das sind Tausende bis Millionen anderer Nutzer. Genauso ist es auch mit Strategien für erfolgreiches digitales Business, das sich die Algorithmen der Online-Plattformen zunutze macht.

Das Prinzip der Standardisierung ist seit über 100 Jahren bekannt. Schon als Henry Ford

1914 die konsequente Fließbandfertigung in der Automobilproduktion einführte, stand dahinter der Kerngedanke, eine gut funktionierende Tätigkeit möglichst oft zu wiederholen. Die meisten unserer „individuellen“ Luxusartikel stammen aus einer Massenfertigung. Derselbe Gedanke lässt sich auch auf funktionierende Vertriebsstrategien, Beratungsleistungen und viele weitere Dienstleistungen übertragen.

Neu ist die Kombination von Fließband-Standard und Online-Welt. Digital vermittelte Business-Strategien können von einem Anbieter hundert- bis tausendfach verkauft werden. Die Strategien werden also gleichzeitig hundert- und tausendfach erprobt. Erweisen sie sich in der Praxis als erfolgreich, sind sie von enormem Wert, sowohl für den Anbieter als auch für den Kunden. Verändern sich Marktbedingungen und Bedarfe, können die standardisierten digitalen Inhalte kurzfristig angepasst und aktualisiert werden. Noch wichtiger aber: Durch die zeitnahe hundert- bis tausendfache Anwendung und die vielen zurückgespielten Feedbacks aus dem Kundenkreis, können die Inhalte in wenigen Wochen wieder zum Erfolgsmodell optimiert werden – ähnlich wie bei einem Algorithmus, der sich aus großen Datenvolumen speist.

Baulig Consulting – Coaching-Experten starten als digitale Unternehmensberatung durch

Das Prinzip der standardisierten Online-Beratung haben die Baulig-Brüder perfektioniert, seit sie 2016 die erste digitale Unternehmensberatung in Deutschland gründeten. Inzwischen haben sie bereits rund 3.700 Kunden beraten, in zehntausenden Gesprächen wurden ihre Ansätze für Beratung, Vertrieb und Marketing verifiziert. Jeden Tag kommen acht bis zehn neue Kunden dazu, die von der erfolgserprobten Strategie profitieren. Egal in welcher Branche die Firmen und Selbstständigen zu Hause sind – die Bauligs haben im gleichen Segment immer mindestens schon 30 bis 40 Firmen beraten. Projekterfahrungen

sowie Umfragen zeigen aber auch, dass Probleme branchenübergreifend zumeist ganz ähnlich sind.

An der erfolgreichen Skalierung ihres Geschäfts gehindert werden Mittelständler, unabhängig von ihrem Wirtschaftszweig, laut eigenen Aussagen vor allem vom Fachkräftemangel, von zunehmendem Wettbewerb, schwacher Konjunktur und nötigem Schutz der IT^[8]. Bei Projekten im Bereich digitale Transformation besteht zudem das Problem einer langen Umsetzungsdauer sowie einer entsprechend langen Zeitspanne bis zur Erreichung des Return on

^[6] <https://miraminds.com/de/wo-steht-der-e-learning-markt-wo-geht-er-hin-trends-und-aussichten-einer-aufstrebenden-branche/>

^[7] <https://www.gminsights.com/industry-analysis/elearning-market-size>

^[8] EY Mittelstandsbarometer 2020

Investment (ROI). 56 Prozent der deutschen Unternehmen geben in einer Studie an, den ROI erst nach einem Jahr oder noch später zu erreichen^[9]. Gerade Mittelständler haben oft nicht genug Ressourcen, hohe Investitionen so lange zu stemmen.

Baulig Consulting hat sich auf die digitale Beratung von Selbstständigen und mittelständischen Unternehmen im Bereich Umsatzsteigerung und Vertrieb mit Fokus auf digitale Absatzwege spezialisiert. Mit

der Praxis aus tausenden Kunden-Beratungen und der eigenen Erfahrung, ein Unternehmen innerhalb von vier Jahren von null auf über 20 Millionen Euro Jahresumsatz gebracht zu haben, können die Baulig-Brüder Mittelständlern und Selbstständigen in der deutschsprachigen Region helfen, ihr eigenes Business zu einem maximal skalierbaren digitalen Standard zu machen – oder zumindest ihren Vertrieb vollständig zu digitalisieren.

Die Digital Natives unter den Consultants

Nicht nur Gründer gehören häufig der gleichen Generation an, sondern inzwischen auch die jetzt nachrückende Führungsebene in alteingesessenen mittelständischen Firmen. Die Generation, die sich „die Digitalisierung“ nachträglich aneignen musste, gibt in den nächsten Jahren das Ruder an Digital Natives ab, die mit Facebook, YouTube, WhatsApp und Co. aufgewachsen sind und diese Kanäle privat wie beruflich ganz selbstverständlich nutzen.

Auch die Baulig-Brüder gehören dieser Generation an und revolutionieren als solche nicht nur den Coaching-Markt, sondern jetzt auch die Consulting-Branche. Neben ihrer betriebswirtschaftlichen Expertise und Erfahrung zeichnen sie sich vor allem durch maximales Wissen über Erfolgsprinzipien von Online-Businesses aus. Von Angebotsfindung und Positionierung über Zielgruppensegmentierung und Preisstrategien bis Kundengewinnung und maximale Geschäftsskalierung – die Baulig-Brüder haben diese Prozesse in der digitalen Welt perfektioniert und ihre Erfolgsprinzipien mit hunderterten von Kunden erprobt. Sie wissen genau, wovon sie reden, und können handfeste Praxismodelle weitergeben – auf digitalen Kanälen und in der Sprache ihrer Zielgruppe.

Andreas Baulig, 32 Jahre alt, und Markus Baulig, 26 Jahre alt, gehören selbst in ihrer Generation zu den Vorreitern. Sie haben eine komplett digitale Unternehmensberatung aufgebaut – vermutlich die erste in Deutschland. Sie beraten ihre Kunden zu 98 Prozent virtuell. Dazu gehören Gruppen-Video-Calls, persönliche Trainings sowie eine kontinuu-

ierliche Beratung über digitale Kanäle. Die Trainings sind maximal standardisiert auf Erfolgsprinzipien, werden kontinuierlich aktualisiert und optimiert, und haben den betriebswirtschaftlichen Vorteil der hohen Skalierbarkeit – ein Erfolgsrezept des Online-Coachings, das Gründer Andreas Baulig perfektioniert hat. Kunden profitieren von hundertfach erprobten Best Practices, einem Austausch mit Gleichgesinnten auf Augenhöhe und vor allem einer zeit- und ortsunabhängigen Beratung.

Besonderen Wert legt Baulig Consulting auf die kontinuierliche persönliche Begleitung der Kunden bei der Umsetzung von Erfolgsstrategien. Da wesentliche Inhalte vergleichsweise kostengünstig in Online-Trainingseinheiten vermittelt werden, bleibt mehr Zeit für persönliche digitale Beratung. Diese erfolgt zum einen nach Bedarf. Zum anderen stellen die Consultants aber auch proaktiv über laufende Follow-ups und Impulse sicher, dass die Kunden auf dem richtigen Weg sind und nicht von Hindernissen ausgebremst werden. Im letzteren Fall werden schnell Lösungen erarbeitet. Die Beratung ist von vornherein auf mehrere Monate angelegt und wird in einem Pauschalpaket verkauft, so dass die Kunden sich auf ihre Lösung konzentrieren können und nicht nach jedem Projekt oder Termin neu überlegen müssen, ob sie weitere Beraterstunden dazu buchen oder nicht. Ziel der Beratung ist immer die Lösung eines Problems beziehungsweise eine Steigerung des aktuellen Erfolgs – nicht nur die Ausarbeitung einer Strategie. Dies sind essenzielle Elemente erfolgreicher Online-Coachings.

^[9] Wipro-Studie „Hürden auf dem Weg zur digitalen Transformation“, 2019

Vom Studenten-Coaching zur professionellen Unternehmensberatung

Die Erfolgsgeschichte von Baulig Consulting begann vor rund zehn Jahren. Andreas Baulig, Absolvent des Masterstudiums BWL und Wirtschaftsinformatik, kam durch einen freiberuflichen Übersetzer auf die Idee, sich als Mentor und Coach selbstständig zu machen. 2012 betrieb er eine Website für virtuelles Coaching für Studenten. Später coachte er Solo-Selbstständige und gründete 2016 die AB Online-Marketing GmbH, die seit 2019 als Baulig Consulting firmiert. Sie hat sich inzwischen zu einem der am stärksten wachsenden inhabergeführten Betriebe in Deutschland entwickelt. Vier Jahre nach Gründung macht das Unternehmen bereits über 20 Millionen Euro Jahresumsatz und beschäftigt rund 45 Mitarbeiter in der Firmenzentrale in Koblenz.

Relativ neu im Portfolio ist ein speziell auf Geschäftsführer zugeschnittenes Online-Training zur effizienten Nutzung der Digitalisierung. Teilnehmer lernen, wie sie Effizienz durch vollständige Automatisierung erlangen, den Vertrieb automatisieren, Fachkräfte binden und ausbilden, ihre Vision an Führungskräfte weitergeben, ein besseres Cash-Flow-Management etablieren, die Kontrolle über ihr Unternehmen behalten

und Sicherheit auch bei ungeplanten Rückschlägen gewinnen.

Baulig Consulting ist eine innovative, digitale Unternehmensberatung, die aber sehr familiär geprägt ist. Nach der Gründung durch Andreas Baulig stieg auch sein jüngerer Bruder ein. Markus Baulig leitet inzwischen als Geschäftsführer das operative Geschäft der Unternehmensberatung. Auch er hat ein BWL-Studium absolviert und berät vor allem größere Kunden in Vertrieb und Akquise. Inzwischen ist ein drittes Familienmitglied an Bord: David Baulig ist als Chief Financial Officer für die Finanzen zuständig. Mit ihrer familiären Firmenstruktur und Arbeitskultur sowie ihrer eigenen Erfolgsgeschichte gelingt es Baulig Consulting besonders gut, das Vertrauen von Gründern und Inhabern zu gewinnen.

Die Berater sind sich sicher, dass digitale Beratung sich mit Corona zum Massenmarkt entwickeln wird. Dabei können Mittelständler von der orts- und zeitunabhängigen Expertise sowie der niedrigen Kostenstruktur besonders profitieren – um ihr eigenes Business fit für die digitale Zukunft zu machen.



Kontakt

Ruben Schäfer
Pressesprecher

Baulig Consulting GmbH
Rizzastraße 41
56068 Koblenz

+49 (0) 1520 4907120
presse@bauligconsulting.de