



Iedereen komt aan de beurt: ontwrichting adviesmarkt onvermijdelijk

Weet u het nog? Adviseurs die u benaderden over uw strategie. Dat uw omgeving steeds sneller verandert. En dat uw verdienmodel onder druk staat. En dat uw organisatie traag is en niet snel kan veranderen. En dat u andere mensen en managers nodig hebt. En dat u vooral ook zelf moet veranderen.

De Free Record Shop, De Harense Smit, It's en ook OAD hebben dit geweten. Maar nu zijn deze harde lessen ook van toepassing op de adviesmarkt zelf. Volgens Clayton Christensen, Dina Wang en Derek van Bever (een Must Read) staat de adviesmarkt onder druk en is ontwrichting onvermijdelijk. De adviesmarkt wordt steeds transparanter en adviseurs kunnen zich niet meer verschuilen achter hun exclusieve label, reputatie of opleiding. Nieuwkomers uit uithoeken van de markt weten de klanten beter te bedienen en de consultant wordt steeds minder schaars.

Ook in de flexbranche van detacheerders, uitzendorganisaties en intermediairs zien we een erosie van het bestaande businessmodel; het bemiddelen en verlonen van uitzendkrachten is een commodity en de marges worden steeds kleiner. De inleners zetten de uitzenders en detacheerders steeds meer onder druk en de grote inleners richten vaak hun eigen uitzendorganisatie of arbeidspools op. Uitzendorganisaties, detacheerders en intermediairs prediken vaak flexibiliteit, maar het ontbreekt hen vaak zelf aan flexibiliteit om een nieuw businessmodel te creëren.

Een gekke wereld toch. Consultants die niet in staat zijn om hun bedrijfskennis en tools toe te passen op hun eigen organisatie. En in een businessmodelvalkuil terechtkomen. Of uitzendorganisaties die de mond vol hebben over flexibiliteit, maar waarin die flexibiliteit in hun eigen keuken volledig ontbreekt. Het lijkt toch erg veel op de pedagoog die zijn eigen kinderen niet kan opvoeden of de tandarts wiens kinderen een slecht gebit hebben. Maar gelukkig komt iedereen in de hoogwaardige professionele dienstverlening aan de beurt. Ontwrichting van uw verdienmodel is onvermijdelijk. Of het nu consultingfirma's, uitzendorganisaties of financiële kredietverstrekkers zijn, wij kunnen als klant ook zonder hen. Bedrijven die consultancy-activiteiten zelf gaat doen of betrekken via internet, inleners die hun eigen flexibele arbeidspools gaan vormgeven, klanten die kredietverstrekking niet meer via de bank of creditcardorganisaties, maar onderling via een online vraag-aanbodmodel regelen. Zelfs de notaris moet eraan geloven. Bij de Hema kun je zelfs tegenwoordig een testament laten opmaken (waar natuurlijk wel weer een slimme notaris achter zit).

Henk W. Volberda

Hoogleraar Strategisch Management & Ondernemingsbeleid, Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit en Wetenschappelijk Directeur INSCOPE Research for Innovation.

