
Nieuwkomers sleutelen aan businessmodel topconsultants

Jeroen Piersma

maandag 04 november 2013, 07:50

update: maandag 04 november 2013, 09:41



Heleen Wachters (staand) en Marjon Wanders van Eden McCallum.
Peter Boer

Eden McCallum levert ex-McKinseyanen en ex-BCG'ers 'voor de helft van de prijs'.

De markt voor consultancydiensten op het hoogste niveau wordt al sinds jaar en dag gedomineerd door de drie grote firma's McKinsey, Boston Consulting Group en Bain. Als iets onaantastbaar lijkt voor concurrentie, dan is het wel de magie van hun dienstverlening. Veel ceo's van grote bedrijven redeneren toch: het kost wat als je deze firma's inhuurt, maar dan heb je ook wat. Wie twijfelt er nog aan de nieuwe strategie of de noodzaak van een reorganisatie als de naam McKinsey erop staat?

Druk op oligopolie

Toch komt er de laatste jaren wat meer druk op het oligopolie van de Big Three. De geplande overname van Booz & Company door PwC, zoals vorige week naar buiten kwam, geeft aan dat de grote accountantskantoren hun oog op de top van de consultancymarkt hebben laten vallen. Zij werpen hun enorme schaal in de strijd. Deloitte behaalt wereldwijd inmiddels meer omzet in strategische

consultancy dan McKinsey.

De concurrentie komt ook uit een andere hoek. Nieuwe firma's die met een ander model werken, zoals het van oorsprong Britse kantoor Eden McCallum. De firma bestaat pas sinds 2000, maar heeft naar eigen zeggen projectwerk gedaan in negentig landen en rekt veertig van de Fortune-500-bedrijven tot haar klanten. De firma pretendeert concurrerende kwaliteit te leveren, maar flexibeler en tegen een lagere prijs.

De sleutel vormt een netwerk van freelanceconsultants, die vaak zijn opgeleid bij de grote drie, zeggen Heleen Wachters en Marjon Wanders. Zij zijn partner bij Eden McCallum en hebben in 2008 het Amsterdamse kantoor opgericht. Zij passen zelf naadloos in het firmapatroon: beiden waren in het verleden jaren in dienst bij McKinsey. Van de consultants die voor Eden McCallum werken heeft ruim de helft voorheen bij de Big Three gewerkt.

Niet vast aan piramidemode

Wachters en Wanders onderhouden vanuit het Amsterdamse kantoor de contacten met Nederlandse bedrijven. Zij inventariseren het probleem van de klant en stellen vast welke mensen het bedrijf zelf kan inzetten bij de oplossing ervan. Vervolgens wordt er door het 'staffing team' gekeken welke consultants in het netwerk beschikbaar en geschikt zijn om bij de klant in te zetten.

Wachters: 'Omdat wij met freelanceconsultants werken, kunnen we de oplossing voor onze cliënt flexibel regelen.' De teams die Eden McCallum inzet zijn doorgaans kleiner dan die van McKinsey en BCG. In een Eden McCallum-project doet het bedrijf vaak een deel van het werk zelf. 'We zitten niet vast aan het piramidemodel van de grote firma's, omdat we geen mensen in opleiding hebben en ook niet bang hoeven zijn voor bankzitters. Traditionele firma's zijn gericht op "sweating the assets", maar bij ons hoeft dat niet', zegt Wanders.

Het andere onderscheidende element is dat de consultants vaak ervaring hebben in het bedrijfsleven. Zo heeft Heleen Wachters na haar McKinsey-periode als strategiedirecteur gewerkt bij Numico. 'Het zorgt ervoor dat onze consultants een pragmatische aanpak hebben', zegt zij. 'Zij zijn niet op zoek naar de theoretisch perfecte oplossing, maar kijken ook of iets implementeerbaar is.'

Goedkoper

Eden McCallum minimaliseert zijn kosten niet alleen door met freelancers te werken. De firma houdt ook de overheadkosten laag: het Nederlandse kantoor zit weliswaar aan de Zuidas, maar er werken slechts zeven mensen. In Londen zijn het er dertig. De productie van presentaties is uitbesteed, net als het onderzoek en de databank.

Het gevolg is dat Eden McCallum goedkoper werkt dan de grote drie. Wachters schat dat de kosten van een Eden McCallum-team de helft bedragen van wat het bij de grote drie kost. Als er met een kleiner team wordt gewerkt is het kostenverschil nog groter. Dat neemt niet weg dat er tegenover de hogere prijs die een firma als McKinsey rekt ook voordelen staan, zegt Wachters. 'Zo'n

groot McKinsey-team maakt meer snelheid en kan een wereldwijd netwerk van kantoren inzetten.'

Topvrouwen

Eden McCallum is begonnen bij kleine bedrijven, maar doet de laatste tijd ook grotere projecten bij grotere klanten, dat wil zeggen bedrijven met een omzet van €500 mln tot €5 mrd. Bij de AEX-bedrijven komt Eden McCallum inmiddels ook over de vloer, maar meestal nog niet op het niveau van het bestuur. Hier gaat het om projecten bij divisies en businessunits. 'Voor de grote "quovadisprojecten" bellen AEX-bedrijven nog altijd McKinsey', zegt Wanders.

Wat ten slotte opvalt bij Eden McCallum is dat de meerderheid van de partners vrouw is, een unieke situatie in de wereld van de zakelijke dienstverlening. Een gevolg van de freelancecultuur? Wanders: 'Het model is ongetwijfeld aantrekkelijk voor vrouwen die een combinatie willen maken tussen werk en gezin. Het stelt topvrouwen in staat om op niveau te werken. Maar de meerderheid van onze "talent pool" is man. Bovendien werken de partners hier fulltime.' Dus? 'Het heeft er misschien mee te maken dat de twee oprichters, Liann Eden en Dena McCallum, vrouw zijn.'

Eden McCallum

£ 23 mln - De omzet van Eden McCallum bedroeg in 2011-12 £ 22,9 mln.

27% - Over de drie jaar tot en met 2011-12 bedroeg de gemiddelde omzetgroei 27%.

220 - Wereldwijd bestaat de kernploeg uit 220 consultants.



Deel dit artikel met uw netwerk

Geregistreerde gebruikers van FD.nl kunnen hun connecties op Twitter, LinkedIn of Facebook iedere dag één artikel gratis mee laten lezen.

Nog niet geregistreerd? [Meld u dan hier aan.](#)