

Neues Online-Portal verspricht Durchblick im Beratermarkt

12.02.2008, 08:29 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *NPS Network Profiling Services GmbH*

NPmarket.com ist der neue Online-Marktplatz für Beratungsleistungen. Dienstleister können ihre detaillierten Kompetenzprofile hinterlegen und Auftraggeber werden mit einem Online-Assistenten bei der Erstellung von Anfragen unterstützt. Das System gleicht beides automatisch miteinander ab und informiert nur fachlich übereinstimmende Anbieter. Die Nutzung des Portals ist für alle Teilnehmer schnell, transparent und provisionsfrei.

Anlass für den Aufbau des Portals ist die hohe Unzufriedenheit von Auftraggebern aus dem Mittelstand bei der Inanspruchnahme externer Beratungsdienstleistungen. Die Gründer des Portals, die Unternehmensberater Michael Weiß und Dr. Michael Kienle, haben nach den Ursachen geforscht: „Das Scheitern von Projekten lässt sich in vielen Fällen auf Fehler in der Startphase zurückführen“, sagt Michael Weiß. „Unklare Aufgabenstellungen, nicht kommunizierte Anforderungen oder schlicht die falsche fachliche Qualifikation der Berater sind die Wurzel für alle späteren konzeptionellen oder handwerklichen Fehler“.

Da Beratung ein sehr sensibles Thema ist, wird diese oft über persönliche Kontakte vermittelt. Ein Klassiker in diesem Sinne ist die Empfehlung „über den Golfclub“. Dabei wird nach Überzeugung von Michael Weiß und Dr. Michael Kienle die passende Qualifikation eines Beraters für eine spezielle Aufgabenstellung oft außer Acht gelassen. Das Prinzip von NPmarket funktioniert genau anders herum: Zuerst wird die fachliche Übereinstimmung geprüft, erst dann bei der Endauswahl die „Chemie“ zwischen Auftraggeber und Berater. Damit wollen die Gründer von NPmarket eine Veränderung im Beratungsmarkt herbeiführen: Mithilfe dieses provisionsfreien und passgenauen Auswahlprozesses werden der Beratungserfolg und die Zufriedenheit auf Seiten von Auftraggebern und Dienstleistern wesentlich gesteigert.

NPmarket wurde von der NPS Network Profiling Services GmbH (www.network-profiling.com) entwickelt und Ende 2007 live geschaltet. Während der Startphase konnten bereits rund 400 Dienstleister und 40 Auftraggeber registriert und erste Projekte erfolgreich abgewickelt werden.

Weitere Informationen unter: www.np-market.com

Portrait

NPS Network Profiling Services – Berater für den Beratungsmarkt

Projekterfolg durch unabhängige Beraterauswahl

Die 2007 gegründete NPS Network Profiling Services GmbH berät mittelständische Unternehmen bei der Auswahl von spezialisierten Beratern aus verschiedenen Bereichen. Dabei legt NPS besonderen Wert auf Schnelligkeit, Präzision und Unabhängigkeit. Letztere wird durch den Verzicht auf Provisionen gewährleistet. Für die strukturierte Vorauswahl von Kandidaten setzt NPS folgende speziell entwickelten Systeme und Methoden ein:

NPmarket – Online-Marktplatz für alle Beratungsdienstleistungen

Das Portal www.np-market.com ist der erste vollstrukturierte Online-Marktplatz für Unternehmensberatung in Deutschland. Dienstleister können sich darin kostenlos mit differenzierten Kompetenzprofilen registrieren lassen und Auftraggeber gezielte Anfragen für die Vorauswahl von Beratern stellen. Bei der Bewertung ist ausschließlich die Übereinstimmung des Kompetenzprofils mit den angefragten Projektressourcen ausschlaggebend.

NPadvice – Beratung beim Auswahlprozess

Das Leistungsangebot von NPadvice beginnt mit der genauen Problemidentifikation eines Beratungsprojekts und dessen personellen Anforderungen und reicht bis zur formalen Unterstützung bei Vertragsverhandlungen mit Dienstleistern. NPadvice übernimmt auf Wunsch die persönliche Überprüfung einzelner Bewerber, so dass der Auftraggeber nur noch die Endauswahl treffen muss.

NPtool – Profilmanagement für Personen

Mithilfe von NPtool lassen sich Projektpreferenzlisten und Mitarbeiterprofile im Detail verwalten und für Angebote in unterschiedlichen Varianten und Sprachen automatisiert erzeugen. Das System existiert als Internetportal mit einem abgesicherten Zugang für registrierte Nutzer. NPtool kann für Einzelberater, mittelständische Unternehmen und Beratungsnetzwerke eingesetzt werden. Das Skill-Management-System ist speziell auf die besonderen Anforderungen in der Management- und strategischen IT-Beratung zugeschnitten. Als ergänzende Dienstleistungen bietet NPS die Ersterfassung der Mitarbeiterprofile und die Validierung von Projektpreferenzen an.

Unternehmenshistorie

Das Unternehmen NPS Network Profiling Services GmbH hat im Juni 2007 seinen Geschäftsbetrieb aufgenommen. Im August desselben Jahres wurde der Online-Marktplatz NPmarket gestartet. Innerhalb weniger Monate konnten bereits 400 Dienstleister und rund 40 Auftraggeber registriert werden. Etwa 100 Anfragen wurden bereits abgewickelt und erste Projekte erfolgreich vermittelt. Die Entwicklung der Software für NPtool ist abgeschlossen und befindet sich derzeit im Rollout an die Kunden, mit denen das System gemeinsam entwickelt wurde. Ab dem zweiten Quartal 2008 wird diese Software dann auch über den bisherigen Kundenkreis hinaus verfügbar sein.

Unternehmensziele

NPS strebt eine Veränderung bei der Vergabe von Beratungsprojekten an. Ziel ist die Steigerung der Zufriedenheit für Auftraggeber und Dienstleister aufgrund einer verbesserten, passgenauen und unabhängigen Dienstleisterauswahl. Als gewinnorientiertes Unternehmen hat sich NPS zum Ziel gesetzt, eine hohe Bekanntheit und große Anzahl an Nutzern für die Plattform NPmarket zu gewinnen, um sich trotz geringer Gebühren am Markt zu etablieren. Mithilfe der Unternehmensbereiche NPadvice und NPtool soll der Auswahlprozess unterstützt werden.

Team

Das Team von NPS kann auf insgesamt 50 Jahre Erfahrung in der Unternehmensführung und Unternehmensberatung zurückgreifen. Zum Gründungsteam gehören die beiden Geschäftsführer Michael Weiß und Dr. Michael Kienle, sowie Robert Thyssen als Manager Profiling.

Michael Weiß (Geschäftsführer), Jahrgang 1972, besitzt mehr als 11 Jahre Berufserfahrung als Unternehmensberater und Key Account Manager, davon war er 7 Jahre lang bei einer großen deutschen Beratungsgesellschaft im Bereich Management-Beratung branchenübergreifend tätig. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen im Bereich Dienstleister- und Softwareauswahl, Strategieentwicklung und Controlling.

Dr. Michael Kienle (Geschäftsführer), Jahrgang 1967, verfügt über mehr als 11 Jahre Berufserfahrung als Rechtsanwalt

und Unternehmensberater. Knapp 8 Jahre davon wurde er von einer großen deutschen Beratungsgesellschaft im Finanzdienstleistungsbereich und bei der Konzeption von Public-Private-Partnership-Projekten eingesetzt. Seit seiner Selbständigkeit als Rechtsanwalt hat er für Beratungsgesellschaften in verschiedenen IT-Outsourcing-Projekten die Vertragsgestaltung übernommen und Mandanten themenübergreifend betreut. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen im Bereich Vertrags- und Vergaberecht.

Robert Thyssen (Manager Profiling), Jahrgang 1956, verfügt über 28 Jahre Berufserfahrung als Führungskraft und Unternehmensberater in der Logistik sowie als Personalleiter in einem großen öffentlichen Unternehmen. Seine fachlichen Schwerpunkte liegen in der Personalentwicklung und -führung, eine ausgezeichnete Voraussetzung für das Profilmanagement, eine der Kernkompetenzen von NPS.

Neben den beiden Geschäftsführern gehören ein Business Angel und ein Softwarehaus zu den Gesellschaftern der NPS Network Profiling Services GmbH. Mehrere freie Mitarbeiter sind in den Bereichen IT-Management, Lokalisierung/Übersetzung und Marktrecherche für NPS tätig.

News-ID: 187932 • Views: 3275 (Stand: 03.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/187932/Neues-Online-Portal-verspricht-Durchblick-im-Beratermarkt.html>