

Den amerikanska konsultmarknaden:



"Du måste ha självsäkerhet och tålamod!"

Den lågmälda och försiktige göre sig icke besvär på den amerikanska konsultmarknaden. Här finns bara en chans till ett första positivt intryck och det ges bäst med en stor portion kaxig självsäkerhet och tilltro till den egna kompetensen. Personlig förtroelighet och mycket smicker kommer man också långt med.



Text: Eva-Lotta Sigurdh

Amerikaner är inte särskilt förlåtande, däremot oerhört översvallande mot dem som man väl har fått ett förtroende för. Därför är just första intrycket så enormt viktigt, liksom att man snabbt lyckas övertyga potentiella kunder om sin förträfflighet.

Det säger Annika Hylmö, själv konsult och VD för det amerikanska managementföretaget The Insight Generation.

– Säg aldrig till en kund att du "kanske kan vara till hjälp", utan var snabb och tydlig med vad du kan erbjuda och vilka resultat det kan leda till!

När du väl gjort avtryck, måste du bygga förtroende. Detta kan ta lång tid, betonar Annika Hylmö, varvid

tålamod alltså är en dygd för konsulter – särskilt managementkonsulter. Att få till en affär sker sällan över en natt.

Dessutom måste man se upp för att inte bli "lurad". Särskilt svenskar, med sin balanserade mentalitet, har en tendens att tro bokstavligt på det som sägs och det man ser – något som inte alls är lika självklart i USA:

Annika Hylmö:

– Ett charmant leende och ett positivt bemötande behöver inte betyda att ni har ett samarbete på gång...

USA kommer först i USA

Konsultbranschen i USA är alltså starkt präglad av den amerikanska mentaliteten. Särskilt tydligt är detta inom just management, eftersom den amerikanska hemmamarknaden dominerar stort här. Även om de största managementbolagen i USA är internationella (precis som i Sverige), så har flertalet sitt ursprung i USA och - internationella eller ej - så favoriseras ändå alltid den inhemska marknaden, enligt Annika Hylmö.

En stor del av förklaringen kan naturligtvis vara storheten. Den enorma marknadsvolymen gör det möjligt att vara både patriotisk och starkt branschnischad på ett helt annat sätt än vad som är möjligt i exempelvis Sverige. Här krävs större flexibilitet och större internationellt fokus hos managementbolagen för att helt enkelt klara den internationella konkurrensen.

Internationaliseringsstrategin hos svenska managementbolag brukar antingen innebära samarbeten och allianser med företag i andra länder eller egen verksamhet eller förvärv utomlands, berättar Julia Norinder, VD för det svenska managementbolaget Preera.

Kanske är det denna skillnad i storhet mellan USA och Sverige som också gör att svenska managementkonsulter, förutom att vara mer öppna mot omvärlden, också tycks mer öppna för förändringar och utveckling

De 15 bästa företagen att arbeta för 2010:

1. Bain & Company
2. The Boston Consulting Group
3. North Highland
4. Point B
5. McKinsey & Company
6. Deloitte Consulting
7. Booz Allen Hamilton
8. PricewaterhouseCoopers
9. Accenture
10. Slalom Consulting
11. Milliman
12. Booz & Company
13. A.T. Kearney
14. Capco
15. PRTM

De 15 bästa mindre företagen att arbeta för 2010:

1. Stroud Consulting
2. Impact Advisors
3. SkillStorm
4. Infinitive
5. Agility Solutions
6. Cumberland Consulting
7. The Marshall-Teichert Group
8. Centric Consulting
9. Alpha Financial Markets Consulting
10. Plus Consulting
11. IBB Consulting
12. Jabian Consulting
13. West Monroe Partners
14. Acquis Consulting Group
15. Fitzgerald Analytics

Källa: Consulting Magazine

i stort?

USA är fortfarande starkt konservativt och till exempel skepsisen till det alltmer "papperslösa" samhället är påtaglig både bland konsulter och i företagsledningarna, enligt Annika Hylmö. Men det är inte bara konservatismen, utan också rädslan för "hackers" som bidrar till skepsisen för det nya, betonar Annika Hylmö.

Julia Norinder känner inte alls igen bilden i Sverige: – Nej, tvärtom. Jag upplever att nyfikenheten är stor på hur 80- och 90-talisterna tar till sig moderna medier och för in nya perspektiv och arbetssätt i managementbranschen.

Mikrokulturen

Konsultbranschen i USA domineras av management, särskilt inriktat mot de klassiska konsultgrenarna ledarskap och strategi.

Något som däremot är relativt nytt på den annars så konservativa USA-marknaden är framväxandet av "mikrokulturen". Alltfler managementkonsulter väljer att hoppa av de stora jättarna och i stället starta eget. Till viss del är det förstås en konsekvens av både läskonjunkturen och av att de första pensionsavgångarna i branschen nu börjar synas (och man vill inte sluta arbeta bara för att man blivit pensionär!), menar Annika Hylmö - men framförallt är det kopplat till det amerikanska kynnet, tror hon. Individualismen och frihetslängtan lockar bort från det storskaliga.

För att ändå klara den tuffa konkurrensen arbetar mikroföretagen ofta organiskt i tillfälliga samarbetsprojekt med varandra. På så sätt blir man starkare, samtidigt som man kan behålla sin självständighet.

Även i Sverige är mikrokulturen på frammarsch, dock fortfarande småskaligt i förhållande till de stora managementbolagen. Typiskt för de svenska mikroföretagen är att de är lokala och branschöverskridande.

Marknaden är som sagt för liten för någon nischning.

Tufft arbetsklimat

Både Sverige och USA har naturligtvis påverkats av lägkonjunkturen. Hårdare krav på företagen har inneburit större behov av rådgivning och annan expertis utifrån – det vill säga ett ökat behov av managementkonsulter. På så vis har konjunkturen, tvärtom mot i många andra branscher, varit gynnsam.

Samtidigt har de ökade kraven och förväntningarna på konsulternas insatser också lett till en större arbetsbelastning. Här är dock svårt att dra några allmänna slutsatser i jämförelsen mellan de båda länderna. Kulturen i respektive företag är avgörande för arbetsklimatet, menar både Annika Hylmö och Julia Norinder.

Generellt kan dock sägas att lönerna i USA är högre, men så även omkostnaderna. Det är dyrare att leva i USA och som företagare måste du också betala skyhöga försäkringar. ■

För svenska konsulter som funderar på en managementkarriär i USA lyder Annika Hylmö's välmenande, men tydliga råd:

Jobba tillsammans med någon annan i början, så att du lär dig den amerikanska mentaliteten.

Ha tålamod!

Tänk på att du bara har en chans att göra ett första intryck!

Ge komplimanger!