

Haut das Krokodil: Berater-Bashing

Haut das Krokodil: Berater-Bashing

Management Consultants. Branchensprecher Robert Bodenstein wehrt sich dagegen, dass seine Schützlinge mit Beratern anderer Provenienzen in einen Topf geworfen werden.

VON ANDREA LEHKY

Die Presse: Lassen Sie uns ganz profan mit den Marktzahlen beginnen. Wie groß ist der Markt für Ihre Unternehmensberater in Österreich?

Robert Bodenstein: Etwas mehr als 15.000 Unternehmensberater erwirtschaften drei Milliarden Euro pro Jahr, Tendenz steigend. Das jährliche Umsatzplus beträgt 3,5 Prozent, nimmt man die vielen Neugründungen dazu, sind es sogar neun Prozent.

Dennoch steht die Branche derzeit in keinem guten Licht. Woher kommt das?

Viele Leute denken beim Wort „Berater“ automatisch an Unternehmensberater. Unser Beruf ist in Österreich noch sehr jung, vielleicht 20, 25 Jahre alt. Das Verständnis ist noch undifferenziert. Gewerberechtlich hat Unternehmensberatung nichts mit anderen Beratungsformen wie etwa Steuer-, Rechts-, IT-, Finanzanlage-, Versicherungs- oder PR-Beratung zu tun. Dafür benötigt man andere Gewerbeberechtigungen.

In der Praxis gibt es Überschneidungen, etwa in der PR. Wie grenzen Sie sich davon ab?

Unternehmensberater helfen ihren Klienten bei der Weiterentwicklung ihrer Unternehmen – in vielfältiger Form. Etwa ein Viertel macht klassisches Management- und Marketingconsulting. Ein weiteres Viertel macht HR- und Personalberatung, ein weiteres Viertel Technologie- und Prozessberatung. Der Rest verteilt sich auf heterogene Themen wie Coaching, Mediation oder CSR.

Fällt unter Ihre Definition auch Lobbying?

Lobbying liegt an der Grenze zwischen Un-



Unternehmensberater beziehen Prügel für die Verfehlungen anderer Beraterdisziplinen. [Corbis]

ternehmens- und PR-Beratung. Auch hier herrscht viel Unwissen: Im Gesetz steht, dass es sich bei Lobbying um organisierte und strukturierte Prozesse zur Einflussnahme auf die öffentliche Hand handelt. Von Bestechung, Korruption und Anfütern steht nichts im Gesetz.

Eine Frage der Transparenz?

Unternehmensberatern wird ständig Intransparenz vorgeworfen, dabei täten sich andere Berufsgruppen damit viel leichter. Auch Rechtsanwälte betreiben Lobbying, sind aber vom Lobbying-Gesetz ausgenommen. Sie müssen sich nicht einmal registrieren lassen.

Wie geht es seriösen Unternehmensberatern, wenn ihre Branche mit Schmiergeld, Korruption und Ähnlichem in Verbindung gebracht wird?

Wir haben gerade eine Untersuchung durchgeführt. Zuerst haben wir Nichtkunden befragt, was sie von Unternehmensberatung halten. 78 Prozent haben geantwortet, sie hätten keinen Bedarf. Dann haben wir ihnen Kontrollfragen gestellt und herausgefunden, dass sie sich noch nie konkret mit unseren Leistungen auseinandergesetzt haben. Im Anschluss haben wir Kunden angerufen, die unsere Dienste in Anspruch genommen haben. 60 Prozent waren zufrieden oder sehr zufrieden – so viele wie bei jeder anderen Dienstleistung auch. Nachdem der Markt unterm Strich wächst, können wir uns nicht beschweren. Dennoch: Wir könnten einen wesentlich höheren Beitrag leisten,

würden wir nicht mit unsauberen Geschäftemachern in einen Topf geworfen.

Fühlt sich ein Unternehmensberater eigentlich für Erfolg oder Misserfolg seines Klienten verantwortlich? Wenn das Geschäft trotz seiner Beratung fehlschlägt?

Natürlich fühlt er sich verantwortlich. In der Praxis ist aber schwer abzugrenzen, wo das Problem lag. Ein Arzt gibt seinem Patienten auch gute Ratschläge – wenn der sich aber falsch ernährt, kann er nichts dagegen tun.

Umgekehrt: Erfolg hat viele Väter. Geht ein Projekt gut, bleibt der Ruhm im Haus des Klienten . . . Das Beste, was einem Berater passieren kann, sind zufriedene Kunden. Von denen bekommt er nämlich Folgeaufträge.

Wie geht es Beratern, die nur geholt werden, um mit ihren Gutachten längst gefällte Managemententscheidungen extern zu rechtfertigen?

Das passiert, ist aber eine Randerscheinung, die eher Markenberater mit großen Namen betrifft. Der typische österreichische Unternehmensberater ist ein EPU. Gestellte Gutachten zu vorbereiteten Entscheidungen sind keine klassische Unternehmensberaterleistung, sondern ein Interessenkonflikt.

Was wünschen Sie sich, damit Sie mit Stolz auf Ihre Branche blicken können?

Ich bin stolz auf meine Branche. Wir wünschen uns nur, dass unsere Leistungen im Sinn der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung wahrgenommen werden. Dann haben wir erreicht, was wir wollen.

Auf einen Blick



Robert Bodenstein ist Sprecher der Berufsgruppe Unternehmensberater im WKO-Fachverband UBIT (Unternehmensberatung, IT). Die Branche bekennt sich in der ÖNORM EN 16114 zu Transparenz und Nachvollziehbarkeit und beschreibt unter anderem erstmals den Best-Practice-Beratungsprozess. Sie definiert ihre Dienstleistung als „Zusammenstellung multidisziplinärer geistiger Arbeiten im Bereich der Managementtätigkeiten mit dem Ziel, Werte zu schaffen oder Veränderungen zu fördern, indem Beratung oder Lösungen bereitgestellt werden oder indem Maßnahmen getroffen werden oder indem abzuliefernde Leistungen hergestellt werden.“ [Bogenschütz]