

## Beratertag

Laut einer Studie von [www.jobpilot.at](http://www.jobpilot.at) ist Beratung der Wunschjob Nr. 1 unter den österreichischen Studenten: 63% geben an, sich in den letzten 6 Monaten bei einer Unternehmensberatung beworben zu haben.

Am 28. Jänner gab sich diese so viel begehrte Branche beim ersten Consulter-Kongress weltweit, dem COM.SULT 2004, ein Stelldichein. Als Key Note Speaker fungierte kein Geringerer als der Gründer, Chairman und Chief Software Architect von Microsoft, Bill Gates.

Denkt man in Österreich an Consulting, so denkt man an die Big Five, allen voran McKinsey, Boston Consulting und Roland Berger. Aber die österreichische Unternehmenslandschaft besteht zu 85% aus Unternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern, und diese sind (noch) nicht Ziel dieser Firmen, sondern werden von einer Heerschar kleiner Berater versorgt. Und so war ein Treffpunkt für Anbieter und Kunden durchwegs sinnvoll.

Wir Österreicher haben es ja durchwegs gut getroffen. Laut einer Studie des Standards traut man uns auch außerhalb der Landesgrenzen hohe soziale Kompetenz, Führungsfähigkeiten und Professionalität zu. Dementsprechend gut sollten ja auch die Leistungen der heimischen Berater ankommen. Dennoch klagt die Branche, die sich seit Jahren in einer goldenen Stagnation, also Wachstumsraten von unter 10%, befindet.

Wie Oscar Mencer, TU-Absolvent und Lehrbeauftragter in Stanford und am Imperial College in London kommentiert, ist das Problem der heimischen Firmen die fehlende Spezialisierung. Allerdings, so Mencer, sei diese ja auch ein Risiko, bezieht man die Größe des österreichischen Marktes mit in die Überlegung ein.

Eine erschreckende Tendenz, die in den hochdekorierten Diskussionsrunden immer wieder zu hören war, ist, den rasch aufholenden osteuropäischen Markt mehr oder minder zu ignorieren. Man hatte des Öfteren den Eindruck, die Welt ende an der Landesgrenze und der Osten existiere wie auf den Euro-



Foto von Gerhard Moleritz

COM.SULT  
THE ANNUAL INTERNATIONAL CONSULTING CONGRESS  
04

pakarten des vergangenen Jahrhunderts, teilweise nur mit grauen Linien angedeutet.

Der Höhepunkt des Events war der Wettbewerb um den internationalen Consulting Award. Die in einer Vorausscheidung ermittelten Teilnehmer buhlten in den fünf Kategorien Managementberatung, IT-Beratung, Personalberatung, Finanz- & Wirtschaftsberatung sowie Marketing & PR-Beratung jeweils um den Golden Arrow, einen Preis, der wohl in Zukunft viele Kunden in Richtung der Sieger führen wird. Teils sehr professionell, teils sehr ernüchternd waren die 30 Präsentationen, die alle nur 60 Sekunden Zeit hatten, ihre Botschaft an das Publikum zu bringen. Das Ziel hierbei war Transparenz. Und genau diese Transparenz wünscht sich laut neueren Umfragen ja auch der Markt. Professionalität und Qualifikation setzt man ja voraus, auch wenn die Präsentationen teilweise zu einer Selbstselektion führten.

87–90 % aller Unternehmen in Österreich nutzen Berater. Ihre Leistungen sind so vielfältig wie die Herausforderungen, die die moderne Geschäftswelt zu bieten hat, und reichen von professioneller Datenarchivierung über die „übliche“ Strategieberatung hin zur Implementierung von Spezialsoftware, dem Angebot von professionellen Informationen, Rechtsbeistand, technisches Outsourcing oder Jugendmarketing. Und gerade die CEO dieses Jugendmarketingberaters („global spanning industries“) bescherte dem Wettbewerb den wohl marketingtechnisch gesehen besten Auftritt, als sie in einem Gorillakostüm auf die Bühne schritt und in genialer Form darbot, warum Jugendmarketing kratzen muss.

Berater sein, ein Traum für viele Studenten. Ein Gott in Grau, eine Vision für viele Absolventen. Der hohe Status, den dieser Berufsstand genießt, hat in der jüngeren Wirtschaftsgeschichte einige Lehrstücke geschaffen, die zur Vorsicht mahnen. Dennoch, ohne qualifizierte Hilfe von außen geht es oft nicht. Und so macht es Sinn, die Worte von Alois Kriechbaumer, Corporate Development bei der Lenzing AG, zu beherzigen: „Wichtig ist für das Unternehmen die richtige Auswahl. Berater sollen Einblicke, Erfahrungen und Anstöße von außen einbringen. Entscheidungen müssen aber im eigenen Unternehmen getroffen werden.“

Patrick Leypold  
Patrick.Leypold@gmx.at

Zitate Gates’:

„The next big thing in consulting is generating the way that Software gives insights. The competitive edge will be to know how to use software effectively.“

„For every 1 \$ invested in Microsoft products, partners generate 8 \$ of value. The majority being Consultants.“