

UNTERNEHMENSBERATER

# Die Berater-Spreu trennt sich vom Weizen

Österreich hat eine hohe Beraterdichte. Doch worin unterscheiden sich Berater? Qualitätskriterien sollen helfen, die Spreu vom Weizen zu trennen, und bald wird es dafür auch eine EU-Norm geben.

Uni-Abgänger mit etwas Berufserfahrung, Ex-Manager, die möglicherweise in ihrer Profession gescheitert sind, oder alte Hasen, die sich seit Jahrzehnten etabliert haben: Wer einen Unternehmensberater sucht, hat es oft nicht leicht, die Spreu vom Weizen zu trennen. „Wir haben eine ungeheure Beraterdichte“, sagt Alfred Harl, Obmann der Wirtschaftskammer-Fachgruppe Unternehmensberatung und IT (UBIT). Gut 14.000 besitzen den entsprechenden Gewerbeschein, fast 90 Prozent davon Ein- und Zwei-Mann-Unternehmen, was etwa 20.000 Unternehmensberater ergibt.

**Imagekorrektur nötig.** Von „horrenden Beraterhonoraren“ wird oft gemunkelt; von Basis-Tagsätzen zwischen 1000 und 1500 € ist in Insiderkreisen die Rede. Doch niemand weiß genau, für welche Leistung sie bezahlt werden. Harl: „McKinsey ist das Paradeunternehmen. Es heißt, sie haben so und so viel Honorar bekommen, aber kein Mensch fragt, welchen Auftrag sie hatten“, sagt Harl. Doch hier beißt sich die Katze in den

## SO ERKENNEN SIE DIE QUALITÄT VON BERATERN

■ **Gewerbe.** Unternehmensberater darf sich nennen, wer einen entsprechenden Gewerbeschein besitzt. Das sind mehr als 14.000 - vor allem Ein- und Zwei-Personen-Unternehmen.  
 ■ **CMC.** Die CMC-Zertifizierung wird vom International Council of Management Consulting Institute (ICMCI) vergeben und ist u.a. an ein Hearing gebunden. Alle fünf Jahre muss Weiterbildung nachgewiesen werden. In Öster-



Die Qualität von Unternehmensberatern könne Alfred Harl und Robert Bodenstein zufolge durch Normen garantiert werden

Schwanz, denn zum Selbstverständnis der Berater gehört das Stillschweigen über Aufträge. Harl: „McKinsey würde nie eine Pressekonzferenz geben, in der berichtet wird, was sie erreicht haben.“

Wie soll also die Leistung von außen bewertet werden? Harl zufolge geht das nur, indem man dem Preis die Frage gegenüberstellt: „Um das Wievielfache ist das Honorar zurückgekommen?“ Hier handle es sich bei guten Beratern um Beträge bis zum 30-Fachen des Honorars. Ein häufiges Problem

dabei sei allerdings die vorangegangene Definition des zu Erreichenden. Harl: „Woran erkennen wir - der Auftraggeber und der Berater - in einem Jahr, dass wir unser Ziel erreicht haben?“ Vor allem die Kunden sind hier gefordert, genaue Ziele zu definieren und nicht etwa nur die Unternehmenssanierung zu fordern. Dazu brauche es eine Analyse des Ist-Zustandes, die vor Auftragsannahme erfolgen müsse.

**Qualitätsnormen.** Wer noch auf der Suche nach einem Berater ist und die Qual der Wahl hat, kann sich an diversen Qualitätsrichtlinien und Normen orientieren (s. Kasten). Harl wünscht sich ein größeres Bewusstsein der Kunden für die Qualität von Beratern: „Der Kunde muss scharf werden in der Auswahl des Beraters.“

Die freiwillige CMC-Zertifizierung etwa haben in Österreich, obwohl sie hier bereits seit etwa zehn Jahren vergeben wird, erst gut 400 Berater erhalten. „Das ist kein Elite-Siegel“, betont Spartenobmann

Robert Bodenstein, „sondern ein klares Bekenntnis zu Qualität und Ethik.“ Forciert werde die CMC-Qualifikation seitens der Fachgruppe nicht. Doch in Ausschreibungen wird der CMC immer öfter als Voraussetzung verlangt.

Bald wird der Kunde eine weitere Unterscheidungsmöglichkeit haben: Derzeit wird an einer cen-Norm für Unternehmensberater gearbeitet. Bis das Papier tatsächlich zur Europäischen Norm des Europäischen Komitees für Normung (cen) wird, kann Alfred Harl zufolge noch etwa ein halbes Jahr vergehen. Zur Einhaltung der Norm, die den Standard von Beratungsprozessen, nicht jedoch Inhalten vorgibt, kann sich jeder selbst verpflichten.

Sich ein umfassendes Bild von der Qualifikation von Beratern zu verschaffen, dürfte dadurch nicht einfacher werden. Aber zumindest können Berater dann auf die - hoffentlich hohen - Qualitätskriterien festgenagelt werden.

ALEXANDRA ROTTER  
alexandra.rotter@wirtschaftsblatt.at