

Beratertag 2003, Bad Honnef Mittwoch, 1. Oktober 2003

BDU-Präsident Rémi Redley

(Kurzfassung, Es gilt das gesprochene Wort!)

Die Lage und die Zukunftsaussichten der Beraterbranche

Die Boomzeiten mit der Einheit Deutschlands und den politischen Veränderungen in Osteuropa, insbesondere dem Ausbau der Telekommunikation in Deutschland, der New-Economy- und dem Börsenboom, der Jahr-2000-Umstellung und der Euro-Einführung sind vorbei. Die Weltwirtschaft ist spätestens seit den Terroranschlägen von New-York in einer labiler Lage. Hinzukommen hausgemachte Probleme in Deutschland.

Die negativen Folgen spürt nahezu die gesamte Beraterbranche. Nur noch einzelne Sparten der Unternehmensberatung haben Umsatzwachstum. So hatten Projekte mit dem Ziel der Kosteneinsparung und Rationalisierung, also Business-Consulting (Organisationsberatung), 2002/2003 eine stärkere Nachfrage, als Projekte, mit eher mittel- und langfristigen Wettbewerbsvorteilen – also der Strategieberatung. Aber: Eine verhaltene Besserung können wir bereits erkennen. Mittelstand, mittlere Banken und Leasinggesellschaften sind verstärkt Auftraggeber. Ein deutliches Anspringen der Gesamtbranche erwarten wir jedoch nicht vor Herbst nächsten Jahres.

Wie wird es weitergehen? Wir erwarten weitere Konsolidierungen und Marktberichtigungen. Wir sehen aber auch große Chancen für die mittleren Anbieter im Markt. Durchaus auch gegen die „Großen“, denn die Klienten legen zunehmend Wert auf Expertise, Qualität und Erfahrung, was man den „Mittleren“ oft ebenso gut zutraut. Dagegen stehen die „Großen“ mit der Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette.

Welches Projekt, welche Konjunktorentwicklung auch immer. Kunden werden weiterhin zunehmend hohe Wirtschaftlichkeit der Projekte erwarten. Der Trend geht weiter zu Umsetzungs- und Lösungsorientierung. Die Nachfrage nach reinen Konzepten ist rückläufig. Von den Strategiefirmen werden mehr Implementierungsfähigkeiten und persönliches Engagement der erfahrenen Berater verlangt.

Allerdings: In Zeiten der Konjunkturdelle kommen viele Berater in die Versuchung, ihr Portfolio auszuweiten, um so weitere Felder zu erschließen. Hinzugenommen werden u. a. Bereiche wie Unternehmenshandel, das Angebot von Risikokapital, die Ausgliederung und Übernahme von Kundenabteilungen und Interimmanagement. Das Kernproblem ist dabei die Verwässerung des Berufsbilds, des Branchenselbstverständnisses. Denn an den vermeintlichen Alleskönner wird der Kunde nicht immer glauben. Zudem erhöhen sich die Haftungsgefahren, wenn Projekte übernommen werden ohne nötigen Unterbau, ohne nötiges Wissen. Ich halte die Konzentration auf Kernkompetenzen in der Nische oder den Nischen für ein besseres Mittel. Zudem werden Berater für „Branchenerfahrung“ auch heute noch immer gut bezahlt. Dies sicher auch als Reaktion auf Komplexität von Sachverhalten.

Der Kunde wird auch professioneller in Bezug auf die Erwartung der Beratungsleistung. Das äußert sich im Verfahren bis zur Auftragsvergabe oder bei Preisfragen.

Der BDU hat im Markt wichtige Aufgaben. Wir wenden uns gegen „gefährliche Entwicklungen“. Was heißt „gefährliche Entwicklungen“? Schrumpfende Märkte führen zu verschärfter Konkurrenz. Und das ist auch gut so. Zumindest im Grundsatz. Denn Konkurrenz und Wettbewerb führen zu Innovation, zu Einsatzbereitschaft, zu Leistungswillen. Eigenschaften, die in unserer Gesellschaft zuweilen in Vergessenheit geraten sind.

Aber schrumpfende Märkte führen auch zu „unethischem Geschäftsgebaren“, um Wettbewerbsvorteile und Marktmacht zu erlangen. Wir sagen deshalb: Konkurrenz-wettbewerb muss sich an ethische Spielregeln halten. Das heißt zum Beispiel: keine Irreführung des Kunden, keine Vermischung von öffentlichen und unternehmerischen Interessen. Denn "Ethik" wird wichtiger denn je und darf nicht konjunkturabhängig sein.

Mit einem Zitat von Victor Hugo zur Zukunft will ich meine Ausführungen beenden: "Die Zukunft hat viele Namen. Für die Schwachen ist sie das Unerreichbare. Für die Furchtsamen ist sie das Unbekannte. Für die Tapferen ist sie die Chance". In diesem Sinne, rufe ich Ihnen, den Tapferen, zu: lassen Sie uns die Chancen der Zukunft nutzen, für eine starke und erfolgreiche Branche!