

«BERATEN UND VERKAUFT» VON THOMAS LEIF

Von der Uni ins Consulting-Business

Das Buch «Beraten & verkauft» erhärtet den Verdacht, dass gigantisch bezahlte Beratungsfirmen meist Ersatzdienste für ein überfordertes Management und vermehrt auch politische Behörden leisten. Besonders gerne rekrutieren die mächtigen Consulting-Firmen an Hochschulen. Von Sarah Genner

Die Kompetenz von Unternehmensberatern werde masslos überschätzt, schreibt Thomas Leif, Autor des neuen Buchs «beraten & verkauft». McKinsey und Co. beherrschen laut dem deutschen Politikwissenschaftler und bekannten Fernsehmann vor allem eines: die hohe Kunst der Selbstdarstellung bei gleichzeitiger Wahrung einer fast geheimbundartigen Intransparenz.

Die harsche Kritik an skrupellosen Unternehmensberatungsfirmen, für die McKinsey stellvertretend steht, ist weder neu noch besonders originell. Es lässt sich auch nicht abstreiten, dass der Autor auf der Welle der beliebten Beraterschelte mitreitet. Er enthüllt Skandale und verunglimpft Beratungsfirmen teilweise pauschal.

Wenn private Firmen sich überbeuerte Beratung leisten, ist kaum etwas dagegen einzuwenden. Brisant ist jedoch, dass gemäss Leifs Recherchen in Deutschland gut 90 Prozent der oft millionenschweren Beratungsleistungen für politische Behörden vergeben werden, ohne die gesetzliche Vergabeordnung öffentlicher Aufträge zu berücksichtigen. Die Abschottung von der Öffentlichkeit habe dabei System, kritisiert der Autor, was eine Unterwanderung demokratischer Institutionen sei.

Mit ihrem Dresscode und einer anglierten Sprache verkauften Beratungsfirmen einfache Rezepte für komplexe Probleme mittels farbigen PowerPoint-Präsentationen horrend teuer. Der Beratungserfolg ist kaum messbar.

Beliebte Rekrutierung an Hochschulen Aufschlussreich ist der Erfahrungsbericht der Studentin Julia Friedrichs, die sich zu Recherchezwecken dem McKinsey-Selektionsverfahren stellte. Zu Be-



Enthüllungen aus dem Beraterbusiness.

ginn überzeugt, niemals ins grosse Beratungsgeschäft einsteigen zu wollen, gerät Julia während der Auswahl «der besten der Besten» zunehmend ins Wanken: Über 100 000 Franken Einstiegsgehalt, Firmenauto, kostenloses Essen und exklusive Hotels wären die süsse Alternative zum Arbeitsamt nach Studienabschluss. Auch den gnadenlos unmenschlichen Beratern ihrer Vorstellung ist sie bei McKinsey nicht begegnet, sondern netten und intelligenten Menschen. Als sie den verlockenden Vertrag in Händen hält, versteht Julia kaum, warum gerade sie fortan zur McKinsey-«Elite» zählen soll. Erstaunlich, dass ihr Experiment trotz aufwändigem Rekrutierungsverfahren mit Psychotests nicht aufgeflogen ist. Schweren Herzens lässt Julia McKinsey wissen, dass sie den Vertrag nicht unterschreiben werde.

Unerfahrene Hochschulabsolventen werden von Beratungsfirmen besonders gerne rekrutiert, beschreibt Leif. Die

«Imprägnerung der Persönlichkeit» geschehe dann am effektivsten. In einem modernen Ausbeutungssystem absolvieren junge Consultants, immerhin hochbezahlt, 14 Stunden-Tage, und brennen oft aus, während sie Senior Consultants zudienen. Druckmittel ist das «Up or out»-Prinzip: Beförderung oder Firma verlassen.

Das Buch endet mit 10 Thesen, die pointiert formulieren, was man bereits ahnte. Eine davon bestätigt, dass Beratungsfirmen oft ins Haus geholt werden, «weil man ihre Rücksichtslosigkeit bei den gewünschten Reformen oder Restrukturierungen nutzen» wolle. Thomas Leif zeichnet das Bild hoch bezahlter Sündenböcke, auf die sich Verantwortung bequem abschieben lässt.

Thomas Leif. *Beraten und verkauft. McKinsey & Co. - der grosse Bluff der Unternehmensberater.* Bertelsmann Verlag, 2006. 448 Seiten, 35 Franken.