



STANDORT WIESBADEN

Die heimliche Beraterhauptstadt

Sie sind meist jung, stets gut gekleidet und sie können überzeugen. In einer global vernetzten Wirtschaft sitzen Unternehmensberater in einer Schlüsselstellung wie sonst nur noch die Finanzindustrie. Unternehmen brauchen die smarten Akademiker als Türöffner und Wegweiser in Zeiten des Wachstums, aber erst recht in Zeiten der Krise.

Wiesbaden hat eine relativ hohe Beraterdichte“, sagt Ansgar Richter, Wirtschaftswissenschaftler und Consultingexperte an der angesehenen European Business School. Mehr als 500 Consultingfirmen sind in der Landeshauptstadt ansässig. „Der Anteil der Berater an der Gesamtbevölkerung ist bundesweit der höchste“, sagt auch Tom Sommerlatte, Senior Advisor beim traditionsreichen Beratungsunternehmen Arthur D. Little. Manchen gilt Wiesbaden daher als Deutschlands „heimliche Beraterhauptstadt“.

Wer in der Branche arbeitet, muss leistungsstark sein. „Es ist nicht ungewöhnlich, dass die Mitarbeiter um 3.00 oder 4.00 Uhr morgens aus dem Büro kommen“, sagt Dierk Rottmann, Direktor des auf Corporate Finance Beratung spezialisierten Unternehmens @VISORY partners: „Bei Beratern finden



2 3

Sie eine hohe Identifizierung mit der Arbeit.“ Der typische Berater ist Mitte 30, männlich und hat einen Hochschulabschluss. Damit aber hören die Gemeinsamkeiten auch schon auf. Ein Studium der Betriebswirtschaft ist als Eintrittskarte in die Beraterlaufbahn nicht zwingend.

„Das Studienfach ist nicht entscheidend“, erklärt Richter: „Consulting kann man erst in der Praxis lernen.“ Und so arbeiten neben Betriebswirten auch Juristen, Naturwissenschaftler und Ingenieure als Berater. „Dazu kommen Exoten wie Psychologen, Linguisten oder auch Theologen“, berichtet Sommerlatte. Wichtiger als theoretische Kenntnisse sei ein gutes Verhältnis zum Kunden: „Ein guter Berater muss seinen Klienten besser verstehen als dieser sich selbst.“ Die Fähigkeit, sich schnell in fremde



- 1 Mehr als 500 Beratungsunternehmen haben in Wiesbaden ihren Sitz.
- 2 Ein guter Berater muss überzeugen können.
- 3 Wiesbadens Gründerzeitvillen sind bei Consultingunternehmen als Firmensitz beliebt.



gegenseitigen Hilfe wurden in den vergangenen Jahren zudem regionale Consulting-Netzwerke aufgebaut, darunter das von der Stadt Wiesbaden betreute KompetenzNetzConsulting (KNC) oder das privat organisierte „network consulting rheinmain“ (ncrm). „Das ist eine Plattform, um Initiativen und Projekte zu entwickeln“, erklärt ncrm-Sprecher Volker Lindemann. Die Netzwerke machen möglich, dass kleinere Beratungsfirmen ihre unterschiedlichen Kompetenzen bündeln, um Unternehmen in den Gebieten Management, Controlling, Vertrieb und Produktion gemeinsam zu beraten. „Das ist ein ganz konkreter Geschäftsnutzen“, betont Lindemann.

Die hohe Dichte spezialisierter Berater in Wiesbaden geht auf einen Mix verschiedener Einflüsse zurück. „Das Rhein-Main-Gebiet als ökonomisches Schwergewicht, die zentrale Lage innerhalb Deutschlands, die Nähe zum Frankfurter Flughafen, aber auch die Lebensqualität“, nennt Boy Andresen, Chef des auf Altersversorgung und Beratung spezialisierten Beratungshauses Watson Wyatt Heissmann, als Gründe. Dazu kommt das Gewerbeflächenangebot. „Wir haben für unser Unternehmen einen schönen Altbau gesucht“, erklärt Rottmann: „Das ist in Frankfurt relativ schwierig.“

Die so genannten weichen Standortfaktoren haben offenbar für viele Berater den Ausschlag gegeben, sich in Wiesbaden anzusiedeln. Oft gelobt wird die Überschaubarkeit der 275.000 Einwohner zählenden Stadt. „Die Wege sind kurz und man weiß, wer was macht“, erklärt Thomas Götzfried, der seine IT- und Personalberatungsgesellschaft 1997 von Frankfurt nach Wiesbaden verlagerte. Damit gebe es ideale Bedingungen zum Austausch zwischen den Unternehmen: „Man kann hier networken.“ In der Landeshauptstadt ließen sich Arbeit und Wohnen gut verbinden, betont auch Andresen: „Ich bin hier in zehn Minuten im Büro, in 20 Minuten am Frankfurter Flughafen und in zehn Minuten im Theater.“ 🌟

1 Unternehmen hineinzusetzen und überzeugen zu können, sei die Hauptstärke eines Beraters.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat die Anforderungen an die Consultants verändert. Kostenreduzierung, Risikomanagement und die Anpassung von Geschäftsmodellen seien derzeit die Hauptanforderungen der Kundschaft, erklärt der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU). Einem Unternehmen sind nach Einführung von Kurzarbeit die Kredite gekündigt worden. Schuldverschreibungen wurden ins Ausland verkauft und nun wollen die Gläubiger plötzlich ihr Geld sehen. Keine untypische Situation derzeit. Dann müssen Berater ran, um die Finanzierung der Firmen neu zu strukturieren, Risiken abzubauen und neue Geldgeber zu finden.

Große Consultingfirmen mit teils über 1.000 Beschäftigten sind die Alleskönner der Branche. Sie optimieren das Management ihrer Klienten, beraten bei

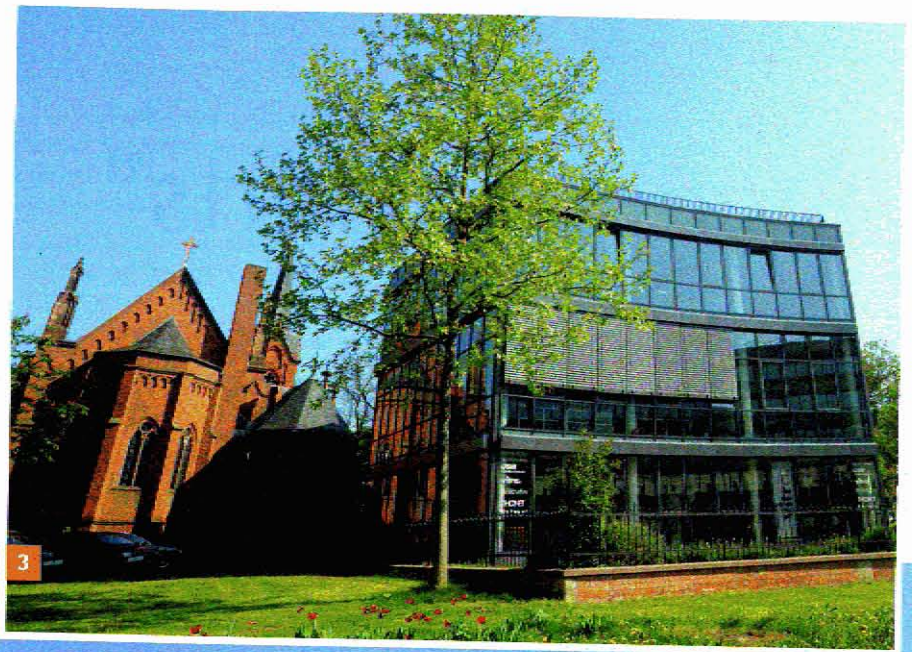
einer strategischen Neuausrichtung, bei Finanz-, IT- und Personalfragen. Daneben sind in den vergangenen Jahren mehr und mehr mittelständische Beratungsgesellschaften entstanden, die auf nur ein Themenfeld spezialisiert sind. Für die Wiesbadener Consultingbranche sind diese Mittelständler typisch. „Wir haben eine Fülle von funktionalen Spezialisten in den Bereichen Risikomanagement, Altersversorgung, Marktforschung und Personalberatung“, erklärt Richter. Den Vorsprung der weltweit operierenden großen Beratungsgesellschaften in einer globalisierten Wirtschaft versuchen die kleinen Consultingfirmen durch Vernetzung auszugleichen.

„Wir haben Kooperationspartner in Asien, in Frankreich, in Nordamerika, die ähnlich aufgestellt sind wie wir“, betont @VISORY-Chef Rottmann: „Investoren im nordamerikanischen oder arabischen Raum anzusprechen, ist für uns Tagesgeschäft.“ Zum Austausch und zur ge-

1 Bei vielen Beratern findet man eine hohe Identifizierung mit der Arbeit.

2 Die zentrale Lage der Stadt ist für viele Consultingunternehmen ein Standortvorteil.

3 „In zehn Minuten im Büro, in zehn Minuten im Theater.“



2 3

