

Leben

Honorardebate: Ex-Minister Böhmendorfer verdient besser als die Top-Consultants

Beratung für einen ganz Großen

Die Bundesbahnen nehmen es mit der neutralen Außensicht nicht ganz so genau.

Rita Michlits

Die Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB) lassen sich die Sicht von außen viel Geld kosten. Von 2002 bis 2004, sprich: in drei Jahren, hat der Verkehrsbetrieb laut Rechnungshof vom Februar 2006 stolze 56,18 Mio. Euro verbrennen. Besonders hoch waren die externen Beraterleistungen im Jahr 2003. 364 Unternehmen verdienten insgesamt 21,81 Mio. Euro. Ein sattes Drittel des Betrages ging an eine einzige Beraterfirma, weitere 42 Prozent an 20 Auftragnehmer. Auf Anfrage von *economy*, wer diese Gagen kassiert habe, hielt sich eine Sprecherin des Rechnungshofes bedeckt.

„Noch im Jahr 2005 haben wir die Aufwendungen für betriebswirtschaftliche Beraterleistungen um über 60 Prozent gegenüber 2003 reduziert – von rund elf Millionen auf 4,3 Millionen Euro“, bemüht sich ÖBB-Chef Martin Huber um Lorbeeren für seine eigene Amtsperiode, die im September 2004 begann. Für 2006 plant der Vorstandsvorsitzende eine weitere Absenkung dieses Postens.

Die Vergabe der Aufträge konzentriert sich scheinbar erneut auf einige wenige Auserwählte. So erhielt eine Tochtergesellschaft des renommierten Malik Management Zentrums St. Gallen einen ÖBB-Auftrag in der Höhe von einer Mio., sprich: ein Viertel des Vorjahresbudgets für Beratung ging an ein Unternehmen von Fredmund Malik, pikanterweise Aufsichtsratschef der ÖBB Personenverkehr AG. Wie diese Koppelung mit dem Grundsatz einer objektiven Außensicht vereinbar sei, die von Management-Beratern erwartet werde, wollte Malik gegenüber *economy* nicht kommentieren.

Teurer Ex-Justizminister

Auch zu den Tagsätzen des Malik Management Zentrums wollte der Inhaber und Autor mehrerer Bestseller (darunter „Die Neue Corporate Governance. Richtiges Top-Management – Wirksame Unternehmensaufsicht“) nichts sagen. Ex-Justizminister Dieter Böhmendorfer, ebenfalls Aufsichtsratsrat und gleichzeitig Berater, gibt sich besonders bescheiden. Er verrechnet mit 250 Euro den geringsten Stundensatz, den ein Rechtsanwalt haben könne, und mache dies nur den ÖBB zulie-



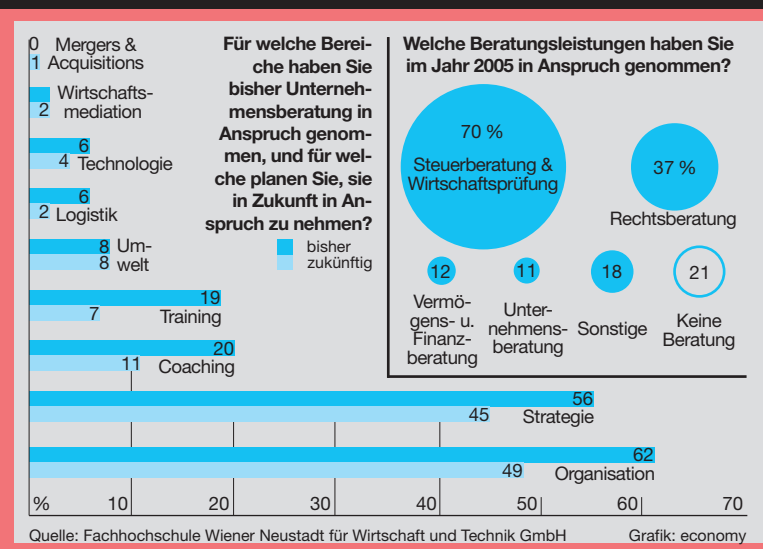
ÖBB-Chef Martin Huber gibt sich sparsam: Im Vorjahr wurden die Ausgaben für die Beratertruppe auf 4,3 Mio. Euro reduziert. Im Jahr 2003 waren es noch stattliche 22 Mio. Euro. Foto: ÖBB

be, berichteten die *Salzburger Nachrichten*. Würde man den kolportierten Stundensatz auf den bei Management-Beratern üblichen Acht-Stunden-Tagssatz umrechnen, liegt der ehemalige FPÖ-Minister immer noch deutlich über den Top-Beraterhonoraren von 1.500 Euro. Laut einer österreichweit durchgeführten Studie der Fachhochschule Wiener Neustadt verrechneten die Consultants im Vorjahr zwischen 670 Euro (Wirtschaftstreuhänder) und 1.040 Euro (Unternehmensberater).

Letztere erwirtschafteten 2005 mit 81.000 Euro pro Vollzeit beschäftigten Mitarbeiter die höchsten Umsätze. Und sie sind am teuersten: Das Honorar für einen Partner eines Management-Beratungsunternehmens schlägt mit einem Tagsatz von 1.200 Euro zu Buche, ein Senior Consultant nimmt 1.110 Euro, ein einfacher Analyst im Schnitt 700 Euro. IT-Berater konnten laut der Beratermarktstudie ihre Tagsätze im Vergleich zur ersten Untersuchung im Jahr 2003 am stärksten erhöhen: Ihr durchschnittlicher Satz kletterte von 660 auf 860 Euro.

Steuer- und Wirtschaftsberater wurden 2005 am meisten nachgefragt: 70 Prozent der Unternehmen nahmen Leistungen in diesem Umfeld in Anspruch. Laut Kammer der Wirtschaftstreuhänder erwirtschafteten

Beratermarkt in Österreich



ihre Mitglieder im Vorjahr 1,57 Mrd. Euro. Mit einem Plus von 1,3 Prozent das niedrigste Wachstum seit 1990. Rechtsberatung, wie sie zum Beispiel Dieter Böhmendorfer für ÖBB-Immobilienprojekte so günstig zur Verfügung stellt, haben 37 Prozent der befragten Unternehmen eingeholt. Diese Art der Beratungsleistung wird somit am zweithäufigsten gebraucht.

Nicht für jedermann

Nur elf Prozent der Betriebe haben Unternehmensberater engagiert. 24 Prozent der Auftraggeber planen, diesen Posten in Zukunft zu reduzieren,

acht Prozent wollen mehr Geld investieren als 2005, 68 Prozent bei den bisherigen Ausgaben bleiben. Die Haupttätigkeit der Management Consultants wird, wie schon im Vorjahr, die Organisations- und Strategieberatung sein.

650 Euro und 9.000 Euro pro Jahr sind die Unternehmen bereit, pro Tag für einen Berater auszugeben. Dieter Böhmendorfer wird es für den einfachen Wirtschaftstreiber wohl nicht werden. Und ein Top-Management-Berater wie Fredmund Malik dürfte sich auch schwer ausgehen.

www.fhwn.ac.at/beratungsmarkt

Karriere

economy fragt: Wann braucht ein Unternehmen externe Berater?

● **Josef Forer**, verantwortlich für das Benq Mobile-Geschäft in Europa, dem Nahen Osten und Afrika, weiß, dass sich „Unternehmen durch Know-how von außen auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können – auf jene Entscheidungen und Projekte, die ihr Geschäft maßgeblich beeinflussen“.



Gerhard Perschy, er ist für die Vertriebsstrategie in dieser Region zuständig, sagt: „Durch externes Fachwissen ergeben sich mitunter kreative Ideen, die den eigenen Blick auf neue Vertriebsansätze oder branchenverbindende Interessen werfen.“ Perschy mahnt jedoch ein, neue Vorschläge auf ihre Umsetzbarkeit zu prüfen: „Ungenau bewertete Prozesse sind später nur schwer zu korrigieren.“ Fotos: Benq Mobile



● **Petra Fell** leitet seit Juli die Abteilung Marketing Communications bei One. In ihrem Bereich würden externe Berater eine sehr wichtige Rolle spielen, so die Werbefachfrau. Fell: „Einerseits geht es darum, Expertise an Bord zu holen, die im eigenen Haus nicht vorhanden ist. Andererseits braucht man immer wieder auch den Blick von außen, eine neutrale Meinung, um andere Perspektiven zu bekommen und dadurch eine objektivere Herangehensweise zu gewährleisten.“ Foto: One/Spila



Für den neuen A-Trust-Geschäftsführer **Michael Butz** ist „konzentriertes Fachwissen von außen bei Projekten, in denen es rechtliche Anforderungen zu adaptieren und Einsparungspotenziale aufzuzeigen gilt, wichtig“. Bei der Auswahl der Berater sei auf Integrität und Know-how zu achten, rät der Chef des Zertifizierungsanbieters für die digitale Signatur. *rem* Foto: A-Trust

