

Beraten und verkauft?



Dr. Jens Büchner,
Geschäftsführer der
E-Bridge Consulting
GmbH, Bonn

Berater sind auf der Beliebtheitskala in den öffentlichen Medien aktuell ganz weit unten. Das soeben erschienene Buch von *Thomas Leif* »Beraten und verkauft« schlägt opportunistisch in diese Kerbe und verunglimpft pauschal die ganze Branche. In diesem Punkt geht es den Beratern nicht besser als den Energieversorgern. Auch diese haben bezüglich ihrer gesellschaftlichen Beliebtheit schon bessere Tage erlebt.

Als mich die **ew** vor wenigen Tagen bat, einen Kommentar zum Thema Beratung zu schreiben, habe ich zunächst gezögert. Es ist schwer, ausgewogen

über die eigene Zunft zu schreiben. Aber ein Kommentar darf Position beziehen. Deshalb drei kurze Thesen:

1. Berater sind – wie Energieversorger – besser als ihr Ruf. Beide erfüllen wichtige gesellschaftliche Aufgaben. Die einen sorgen für eine zuverlässige und ausreichende Versorgung mit Energie, die anderen sorgen als Schmiermittel zur Verringerung von »Reibungsverlusten« und verhindern »Kolbenfresser«. Beide mit großem Engagement und Leidenschaft.

2. Berater können – vorausgesetzt sie besitzen die erforderliche Kompetenz und Erfahrung – einen deutlichen Beitrag zur Lösung der heutigen Herausforderungen in der Energiewirtschaft liefern. Drei kurze Beispiele:

a) Obwohl die Bundesnetzagentur zweifelsohne eine Herkulesaufgabe bei der Entwicklung der Anreizregulierung geleistet hat, hat das vorgestellte Konzept noch einige Schwachstellen. Diese müssen ausgebessert werden, möchte man auch weiterhin eine sichere und nachhaltige Energieversorgung gewährleisten.

b) Die Energieversorger stehen vor immensen Kosteneinsparprogrammen, die eine grundsätzliche Weiterentwicklung ihrer bisherigen Planungs- und Betriebspraxis erfordern. Neue risikobasierte Methoden sind z. B. als Entscheidungshilfe für Neu- und Ersatzinvestitionen erforderlich.

c) Die Energieversorger müssen ihre Risiken bei der Beschaffung von Energie absichern – z. B. durch neue Kraftwerksprojekte. Berater können in all diesen Themen entscheidende Unterstützung als Initiator, Katalysator oder Umsetzer bieten.

3. Gute Beratung wird sich zunehmend in Richtung Partnerschaft entwickeln. Eine Geschäftspartnerschaft, die durch Vertrauen, Spaß an der Zusammenarbeit und Erfolg in der Umsetzung geprägt ist.

Heute boomt das Geschäft. Sowohl bei den Energieversorgern, als auch bei den Beratern. Die Zeichen stehen allerdings auf Veränderung. Die erwarteten Renditen in den nächsten Jahren deuten nach unten. Wir sind deshalb alle gut beraten, mit viel Sorgfalt den richtigen Partner zu wählen. Viel Erfolg!