

Manager suchen Rat beim Professor

Viele Hochschullehrer machen ihr eigene Consultingfirma auf. Wichtig ist eine strikte Trennung zur Lehre, die trotzdem von der Praxis profitieren kann.

DÜSSELDORF. Telekom-Chef René Obermann, Bahn-Chef Rüdiger Grube, Air Berlin-Boss Joachim Hunsold: Im Audimax der TU München geben sich in diesen Tagen 60 Top-Manager die Klinke in die Hand. Sie diskutieren mit Wissenschaftlern über Krisenbewältigung. Auf den hölzernen Klappsitzen lauschen hunderte Interessierte: Studenten, Professoren, Manager.

Ein Austausch zwischen Wissenschaft und Praxis, organisiert von Horst Wildemann. Der BWL-Professor hat zum 17. Mal zum Münchener Management Kolloquium geladen. Veranstalter ist nicht die TU München, sondern Wildemanns Beratungsunternehmen Transfer Centrum (TCW), spezialisiert auf Unternehmensplanung und Logistik. Für TU-Präsident Wolfgang Herrmann ist Wildemann ein „Ausnahmeprofessor in vielerlei Hinsicht“ - für die TU, die sich selbst als „unternehmerische Universität“ betitelt, ist er Aushängeschild. Wildemann ist beileibe nicht der einzige, der das Klischee praxisferner Wissenschaft im Elfenbeinturm Lügen straft. Viele Hochschullehrer betreiben neben ihrer Lehr- und Forschungstätigkeit Managementberatungen.

Spezialist schlägt Platzhirsche

Hermann Simon etwa, langjähriger Professor für BWL und Marketing, gründete 1985 die heutige Beratung Simon-Kucher. 1995 beendete Simon seine akademische Laufbahn, um sich ganz dem Beratungsgeschäft zu widmen. Was als kleiner universitärer Spin-off begann, hat heute 450 Mitarbeiter in 19 Büros weltweit. Pricing-Experte Simon hat sich 2009 aus der aktiven Geschäftsführung zurückgezogen.

So manche Ausgründung von Uni-Lehrstühlen schlägt in ihrem Spezialgebiet gar die Platzhirsche der Branche McKinsey, Boston Consulting oder Roland Berger. Das geht aus der Hidden Champions-Studie hervor, für die Consultingexperte Dietmar Fink im vergangenen Jahr 250 Manager befragte. Die Be-

ratung Prof. Homburg & Partner zum Beispiel ist aus Sicht der Kunden im Marketing und Vertrieb die Nummer eins - vor den internationalen Top-Beratungen. Den Grundstein legte vor 13 Jahren der Marketingexperte Christian Homburg, im Handelsblatt-Ranking Deutschlands aktuell forschungsstärkster BWL-Professor. Heute beschäftigt die Consultingfirma 50 Berater. Darüber hinaus gibt es einen Marktfor-

schungszeitung. Homburg selbst, derzeit Alleingesellschafter, ist nur im wissenschaftlichen Beirat. „In der Beratung habe ich nie operative Verantwortung getragen“, sagt er. „Ich helfe bei der Beziehungspflege und strategischen Grundsatzentscheidungen.“ Trotzdem profitiert sein Mannheimer Lehr-

stuhl. Vorlesungen könne er mit Praxisbeispielen würzen, an die er nur über die Beratung komme, so Homburg. Für Studenten böten sich im Gegenzug Praktikantenplätze. „Gegen Roland Berger und andere kann man nicht mit Uni-Assistenten antreten“, betont Peter Horváth, bis 2005 Professor für BWL und Controlling in Stuttgart und Gründer von Horváth & Partners. Die Beratung mit weltweit 450 Mitarbeitern machte zuletzt 100 Mio. Euro Umsatz. Horváth ist

heute im Aufsichtsrat der Holding tätig. In der Hidden Champions-Studie bucht Horváth & Partners die höchste Kompetenz im Controlling. „Meine Forschungsarbeit hat von der Beratung immens profitiert. Nicht zuletzt hat auch die Glaubwürdigkeit der Lehre gewonnen“, so Horváth. Die Hochschule wiederum liefere Anstöße für die Beratungsarbeit.

Auch Wildemann will Synergien zwischen Theorie und Praxis schaffen. Die heute über 30 Berater des TCW sind zur Hälfte ehemalige Absolventen. Wildemann: „Sie können die neuesten Erkenntnisse der Forschung, die sie während der Uni- und Promotionszeit gewonnen haben, dort in der Praxis umsetzen.“ Wer Vakanzen zwischen zwei

Uni-Drittmittelstellen zu überbrücken hat, darf auch schon mal für ein paar Monate Beraterluft schnuppern - als Angestellter der TCW.

„Eine klare Trennung von Lehrstuhl und Beratung ist extrem wichtig, genauso wie Institutionen, die die strikte Trennung überprüfen“, sagt Wildemann. TCW sitzt zwar im selben Haus wie sein Lehrstuhl, beide seien aber rechtlich und organisatorisch voneinander getrennt. Überprüft wird das von der Universität und dem Rechnungshof.

Auch Homburg legt großen Wert auf eine klare Trennlinie, „zumal der Professorenberuf Chancen biete, Dinge halbsauber zu machen“. Horváth rät: „Das Beratungsgeschäft sollte unbedingt unter eigener juristischer Person mit eigenen Mitarbeitern in eigenen Räumen und mit klar getrennten Finanzen erfolgen.“ Die Lehrstuhlarbeit dürfe nicht in Mitleidenschaft gezogen werden. Zumal erfolgreiche Beratung oft Kollegenneid wecke.

Nicht nur im Elfenbeinturm sitzen

Auch Franz-Rudolf Esch hat neben seiner Lehrtätigkeit als Marketingprofessor an der Uni Gießen eine Unternehmensberatung gegründet. Esch sitzt im wissenschaftlichen Beirat. „Die Studierenden haben ein ganz anderes Rüstzeug, als wenn sie nur bei jemandem studieren, der in einem Elfenbeinturm sitzt“, sagt Esch.

Die Unternehmen jedenfalls scheinen die enge Anbindung von Beratungen an die Uni zu schätzen. So zählt zum Beispiel TCW Konzerne wie Metro, hauptsächlich aber große Mittelständler zu seinen Kunden. „Ingenieure von Daimler lassen sich nicht von jedem Berater erzählen, wie sie Motoren bei gleichbleibender Qualität günstiger bauen können“, preist Ingenieur und Betriebswirt Wildemann die Vorzüge seiner hochschulnahen Consultingfirma. HB

„Eine Trennung von Lehrstuhl und Beratung ist so wichtig, wie Institutionen, die das überprüfen“

Horst Wildemann
TCW München