

Geleitwort

Unternehmensberatungen kommt in entwickelten Volkswirtschaften eine erhebliche Rolle zu. Sie scheinen Konjunkturzyklen zu trotzen, sind durch ein kaum überschaubares Spektrum unterschiedlicher Leistungen gekennzeichnet, stoßen größtmäßig zunehmend in die Region kleiner, international vernetzter Großunternehmen vor und erfreuen sich bei Universitätsabsolventen einer ungebrochenen Faszination, und dies nicht nur aufgrund der überdurchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten. Dieser wirtschaftlichen Bedeutung entspricht die Beschäftigung mit Unternehmensberatungen in der Theorie nicht. Zum einen finden sich zahlenmäßig nur relativ wenige Arbeiten; zum anderen sind sie stark praxisorientiert. Eine „Theorie der Unternehmensberatung“ existiert bislang nicht bzw. nur in aller ersten Ansätzen. Hier setzt die vorliegende Dissertation an. Die Zielsetzung der Arbeit besteht in der Entwicklung eines *integrativen Erklärungsansatzes* für Unternehmensberatung, der einerseits als konzeptioneller Bezugsrahmen die unterschiedlichen Beratungsansätze in der Literatur theoretisch fundiert in eine Gesamtsicht zu bringen vermag, und es dadurch andererseits erlaubt, das vorhandene Wissen den Beratungspraktikern in Form differenzierter Handlungsempfehlungen zur Verfügung zu stellen. Die Arbeit verspricht damit einen erheblichen und bedeutsamen Erkenntnisfortschritt.

Caroli geht in seiner Arbeit von der Hypothese aus, dass Beratung der Führung hilft, Rationalitätsengpässe zu bewältigen und ihr so eine zweckmäßige Wahrnehmung ihrer Führungsfunktion erlaubt. Die darauf aufbauende Unterscheidung von Engpasstypen führt zu einer symmetrischen Differenzierung von Beratungstypen (instrumentelle, konzeptionelle und symbolische Unternehmensberatung), die eine fruchtbare Ordnung der Vielgestaltigkeit von Beratungsarten und Beraterrollen erlaubt. Aufbauend auf einer hinreichenden Quellenarbeit leitet *Caroli* sehr überzeugend die unterschiedlichen Anlässe, Begründungen, Wirkungsweisen und Ausprägungen der Beratungstypen her. Ihr sehr unterschiedlicher Charakter wird ebenso deutlich wie der zwischen ihnen bestehenden Zusammenhänge. Damit leistet die Arbeit einen wesentlichen Fortschritt innerhalb der wenig zufrieden stellenden, stark praxisgeprägten Literatur zum Phänomen der Unternehmensberatung.

Abschließende praxeologische Überlegungen führen zu sehr interessanten Einzelergebnissen zu aktuellen Fragen im Beratungsmarkt, so bezüglich der Erfolgsabhängigkeit der Bezahlung von Beratungsprojekten oder bezüglich der Entwicklungsperspektiven von Strategie-

beratungen, die sowohl die Tragfähigkeit der in der Arbeit entwickelten Struktur belegen als auch von einer intimen Kenntnis des Beratungsmarkts zeugen.

Insgesamt liegt damit eine Arbeit vor, die einen wichtigen Erkenntnisfortschritt in der Auseinandersetzung mit dem Beratungsphänomen darstellt und auch für Controller – als eine Art interne Berater – wichtige Ansatzpunkte zum besseren Verständnis ihres Leistungsspektrums liefert. Die Arbeit ist daher einem breiten Leserkreis zu empfehlen.

Prof. Dr. Jürgen Weber