



Thomas Deelmann

DIE BERATER REPUBLIK

Wie Consultants Milliarden an Staat und
Unternehmen verdienen

FBV

© des Titels »Die Berater-Republik« von Thomas Deelmann (ISBN 978-3-95972-704-4)
2023 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Inhalt

Einleitung	
Gewinnorientierung trifft Gemeinwohlorientierung	5
Der Pfad zur Berater-Republik	5
Warum polarisiert Beratung so stark?	16
Scherenschleifer, afrikanische Prinzen – und Consulting- Unternehmen	23
Wer macht was? Eine sehr kurze Einführung	26
Kapitel 1	
Berater statt Beamte	31
Die große Frage: Mehr Staat oder mehr Markt?	31
Die Berateraffäre: So funktioniert Beratermanagement – nicht	38
Ein Kessel Buntes: Noch mehr Beratermassen und Probleme	52
Kapitel 2	
Noch Staat oder schon privat?	63
Wer arbeitet denn hier?	63
Balanceakt	69
Republik in Gefahr?	75
Kapitel 3	
Scharlatanerie und Fehler	81
Eine Lüge als Startbeschleuniger	81
Durch die Zeiten: Die Gier nach schnellem Geld	93
Berater und Kunden sind sich einig: Ausschließlich Erfolge	97
Kapitel 4	
Wie Berater Kunden auf die »schiefe Bahn« locken	105
Von Gold-Projekten und Diamant-Kunden	105
Zwickmühle: Erfahrung versus Routine	115
Consulting-Wettbewerbe, Siegel und Auszeichnungen	118

Kapitel 5	
Selbstverständnis, Aufgaben und Rollen	127
Wer ist wer?	127
Gute Gründe für Beraterbeauftragungen	133
Schlechte Gründe für Beraterbeauftragungen	140
Kapitel 6	
Eine unübersichtliche Branche – unreguliert und uneinheitlich	145
Visitenkarten aus dem Automaten und los geht's!	145
Beratung und Wirtschaftsprüfung	151
The Dark Side of Consulting: Lobbyisten	165
Kapitel 7	
Consulting ist gekommen, um zu bleiben	167
Der Staat braucht Beratung	167
Beratungsbranche – gefangen im eigenen Erfolg	175
Die Berater und die Republik: Eine fast perfekte Partnerschaft	180
Kapitel 8	
Von Scheinriesen und Eisbergen: Das Business der Berater	183
Der Eisberg der Anbietervielfalt	183
Scheinriese: Consulting Insight	192
Kapitel 9	
Consultants einhegen: Kompetenzen entwickeln und nutzen	209
Jenseits des Mainstreams: Consulting mal anders	209
Smart Consulting: Neue Möglichkeiten für Kunden	219
Kleines Einmaleins des Beratermanagements: Consultants hassen diese Tricks	226
Kapitel 10	
Abschluss: Helden, Helfer oder Halunken?	239
Rundreise durch die Berater-Republik als Zusammenfassung	239
Gemeinwohl stützen	241
Fazit: Wenn Gewinn- auf Gemeinwohlorientierung trifft – Milliardenverdienst und Konflikte	244
Anmerkungen	247