

## Consulting als Berufsfeld für Geographen

von Jürgen Aring, BFAG, Meckenheim

(Text abgedruckt in: Standort 1/2004, S. 45-46)

Das Tätigkeitsfeld Beratung / Consulting mit vielfachen Differenzierungen hat in den letzten Jahren erheblich an Gewicht gewonnen. Die Gründe liegen auf der Hand: In der postfordistischen Wissensgesellschaft ist die Erarbeitung von Informationen, ihre Analyse und die darauf aufbauende Ableitung von Handlungsempfehlungen ein wichtiges Tätigkeitsfeld. Angesichts der Komplexität vieler Fragen sind Experten gefordert, und das sind immer häufiger auch unternehmensinterne oder externe Berater. Deren Rolle liegt teils in der Übernahme kompletter Aufgabenblöcke in Form von Gutachten, Expertisen oder Projektsteuerungen. Teils übernehmen sie aber auch eine katalytische Funktion, in dem sie für Arbeitsgruppen als Coach oder Moderator zu temporären Partnern werden.

Viele Geographen haben in dieser heterogenen Beratungslandschaft ihren Platz gefunden, überwiegend als Angestellte, zum Teil aber auch als Selbständige bzw. Arbeitgeber. Die Berichte in diesem Themenheft geben einen Einblick in die Welt des Berufsfeldes Beratung. Mit dem Consulting hat sich in den letzten 20 Jahren ein interessanter Arbeitsmarkt für Geographen eröffnet, den bei der Konzeption der Diplom-Studiengänge seinerzeit niemand erwarten konnte. Könnte man eine Liste aller Geographen zusammenstellen können, die im weiteren Sinne beratend tätig sind, so hätte diese sicherlich eine stattliche Länge. Gemessen an der Zahl der Geographen, die jedes Jahr neu auf den Arbeitsmarkt kommt, ist das Berufsfeld vermutlich auch bei einer weiten Definition trotz allem ein begrenztes Segment.

Dennoch ist vermutlich die quantitative Bedeutung des Berufsfeldes Beratung / Consulting für Geographieabsolventen erheblich, weil Tätigkeiten im Consultingbereich oft auf wenige Jahre begrenzt sind und dann häufig als Sprungbrett zu anderen Arbeitsplätzen dienen. Consulting-Jobs sind anstrengend, aber sie wirken enorm qualifizierend. Es macht deshalb durchaus Sinn, Geographiestudenten für diesen Arbeitsmarkt zu sensibilisieren und ihnen vor dem Hintergrund von Patchwork-Berufskarrieren diese Einstiegsmöglichkeit in den Arbeitsmarkt gezielt zu erleichtern. Überlegungen, wie sie Jörg Weingarten in diesem Heft zum Thema „Hochschulausbildung und Consultingpraxis“ vorgestellt hat, sollten deshalb bei der Weiterentwicklung der Studiengänge Berücksichtigung finden. Allerdings sollte man reformatorische Überreaktionen vermeiden. Ein Studium sollte ein Studium bleiben und nicht zu einer Consulting-Berufsausbildung mutieren. Gleichwohl gehören mit Blick auf den Arbeitsmarkt akademisches Studium und das Eintrainieren des Verwertens der akademischen Kompetenzen auch zusammen. In diesem Sinne wird man wohl immer

wieder die Balance zwischen akademischen Strukturen und praktischer Ausbildung neu ausloten müssen.

Geographen haben sich aus vielen Gründen im Tätigkeitsfeld Beratung erfolgreich etablieren können. Als erstes und wichtigstes gilt: Viele Fragestellungen im Bereich der Immobilien-, Infrastruktur-, Stadt-, Regional- und Landschaftsentwicklung sind ausgesprochen „geographieaffin“. Es geht um Standorte, Lagen, regionale Differenzierungen und andere Entwicklungen mit Raumbezug im Schnittbereich von Gesellschaft, Wirtschaft, Umwelt und Politik. Den Geographen, der sich von dieser Begriffskonstellation nicht angesprochen fühlt, gibt es nicht.

Hinzu kommt der Schub, den räumliche Analysen und Darstellungen in den letzten Jahren durch die Entwicklung Geographischer Informationssysteme erhalten haben. Hier waren Geographen von Anfang an dabei, weil die neue Technik einfach zum geographischen Denken und Darstellen passte. Diese Entwicklung zahlt sich inzwischen aus, auch wenn neuere GIS-Software immer einfacher zu bedienen ist.

Wichtig ist auch die ständige Expansion und Entwicklung des Berufsfeldes seit 20 Jahren. Vieles war zunächst offen und experimentell, wie es sich auch am Beitrag von Dziomba in diesem Heft zeigt. In einem solchen wachsenden und offen Umfeld hatten die „Neuen“ (d.h. die seit den 80er Jahren in immer größerer Zahl auf den Arbeitsmarkt kommenden Diplom-Geographen) vergleichsweise günstige Startbedingungen. Der Wettbewerb mit den „Etablierten“ (Ökonomen, Juristen, Architekten, Soziologen, ...) war hier von Anfang an einigermaßen offen.

Mit den Jahren wuchsen nicht nur Geographen in das Berufsfeld Beratung / Consulting hinein, sondern Geographen etablierten sich auch auf der Gegenseite bei den Auftragnehmern. Man findet Geographen in führenden Positionen in Städten, Regionalverbänden, Ministerien, Kammern und Verbänden. Sie haben inzwischen Abteilungsleiter- und Vorstandsposten bei Immobilien-, Handels-, Freizeit- und Verkehrsunternehmen erklommen. Je mehr man nachdenkt, desto länger wird die Liste. Von der Durchdringung der Auftraggeberseite durch Geographen profitiert auch die Auftragnehmerseite. Im Berufsleben verwischen sich zwar die fachspezifischen Konturen und die ausgeübte Tätigkeit wird imagebildend. Aber eine gewisse disziplinbedingte Prägung bleibt als Kern erhalten. Und das sorgt dafür, dass Geographen längst nicht mehr zu den Exoten zählen, die sich selbst erklären oder rechtfertigen müssen. Das macht das Leben leichter. Und immer öfter trifft man sogar auf einen Geographiebonus, der sich dann in der Gesprächseröffnung „Sie sind ja auch Geograph...“ äußert.

Schließlich muss man die Frage nach den Stärken und Schwächen der Geographen thematisieren, die immer wieder bei Diskussionen zur Studienreform und zu Berufsperspektiven gestellt wird. Diese Frage ist angesichts der Heterogenität des Faches gar nicht so eindeutig zu beantworten. Es gibt aber gemeinsame, möglicherweise typisch geographische Wesenszüge. Da ist zunächst die Preselektion,

d.h. die Motivlage und Sensibilität gegenüber dem Themenkomplex Mensch-Umwelt, die zur Aufnahme eines Geographiestudiums bewegt. Die zweite Gemeinsamkeit liegt in der spezifisch erfahrungsorientierten Struktur der Disziplin, die sich erkennbar von stärker theoretischen strukturierten Disziplinen (wie bei der Ökonomie) und Lehrgebäude-Disziplinen (wie bei den Juristen) unterscheidet. Als drittes ist das Zusammenspiel von Geographie und den Nebenfächern im Studium zu nennen. Wenn man es gut anlegt, können die Nebenfächer zu Strebepfeilern werden, die zwar außerhalb des eigenen Fachgebäudes stehen, es aber trotzdem stützen und gestalten. Der Blick über den fachlichen Tellerrand wird so zu einer Selbstverständlichkeit. (Manchmal geht das sogar so weit, dass manche nicht mehr zwischen innen und außen unterscheiden können oder wollen). Diese trotz aller Heterogenität des Faches Geographie anzutreffenden Gemeinsamkeiten bei Geographen münden in eine große Offenheit gegenüber neuen Fragestellungen und eine Bereitschaft an diesen Fragen zu arbeiten. Wenn diese Offenheit mit Kompetenz und Kreativität gepaart ist, entsteht ein Profil, das generell zu den Anforderungen des Beratens passt. Es überrascht deshalb nicht, dass gerade in Beratungsbereichen mit geringer Strukturierung, offenen Fragen und wechselnden Kontexten Geographen häufig anzutreffen und auch geschätzt sind. (Allerdings muss man als Kehrseite dieser Konstellation auch hinnehmen, dass die Offenheit der Geographie beim Studium leicht in Orientierungslosigkeit münden kann. Dann kann eine der Stärken der Geographie auch zu einer Schwäche werden.)

Bei vielen anderen Aspekten, die unter der Überschrift Stärken-Schwächen diskutiert werden, handelt es sich um Sekundärqualifikationen, die in praktisch allen Berufsfeldern von Bedeutung sind. Fremdsprachkenntnisse, Ausdrucksfähigkeit, Kommunikative Fähigkeiten und dergleichen sind nicht nur im Beratungsgeschäft wichtig. Entsprechende Schwächen können im Wettbewerb um Arbeitsplätze oder Aufträge schnell zu K.O.-Kriterien werden. Die Sekundärqualifikationen lassen sich zwar durch Kurse vermitteln, doch zum Reifen bedarf es Übung, Übung, Übung. Schwächen bei Sekundärqualifikationen muss man deshalb auch klar als Mangel an Übung, nicht jedoch als strukturelle Schwäche der Geographie thematisieren.