

INTERVIEW MIT DR. CHRISTOPH HARDT

Vom Berater zum Gründer

Im Zeitalter des Internets der Dinge kommt es für die Industrie mehr denn je auf Vernetzung und Onlinekompetenz an. Dazu gehört auch die projektbezogene Nutzung von Experten-Know-how. Hier sitzt Dr. Christoph Hardt an der digitalen Schnittstelle: Mit seinem Start-up-Unternehmen COMATCH hat der langjährige McKinsey-Berater einen Onlinemarktplatz für erfahrene Berater und Industrieexperten geschaffen. Im Interview mit den ULA Nachrichten spricht Hardt über seinen Weg vom Managementberater zum eigenverantwortlichen Unternehmer und erklärt die Vorzüge seiner neu gefundenen Onlinenische.



Foto: Andrey Popov – Fotolia

ULA Nachrichten: Berater haben nicht gerade das beste Image. Warum?

Hardt: McKinsey wird als Bild des Kapitalismus in der Tat häufig herangezogen. In der Realität ist dies nicht ganz richtig. Ich persönlich habe von meinen knapp 30 Projekten nur eines gemacht, bei dem es um Kosteneinsparungen ging. Und dies war 2008 kurz nach der Pleite von Lehman Brothers, als sich wirklich alle Unternehmen Gedanken um Kostenkürzungen machen mussten. Der Rest der Projekte waren also Wachstumsprojekte. Grundsätzlich hat man als Berater aber immer mit einer gewissen Skepsis zu kämpfen. Auch weil man den Nimbus des „Roboters“ mit sich herumträgt. Die Leute glauben ja, dass man kein eigenes Leben führen kann und immer bis Mitternacht arbeitet. Aber natürlich ist das Quatsch. Berater, auch McKinsey-Berater, sind ganz normale Menschen.

ULA Nachrichten: Wie lange waren Sie bei McKinsey?

Hardt: Als ich angefangen hatte bei McKinsey, war mein Ziel, die Fellowzeit, also die ersten zwei Jahre, zu überleben. Es ist aber sehr gut gelaufen, ich war mit Spaß bei der

Sache, habe sehr gutes Feedback bekommen. Zwischendurch habe ich mich aber immer mal wieder mit dem Gedanken des Ausstiegs beschäftigt, insbesondere die Selbstständigkeit hat bei diesen Gedanken immer eine große Rolle gespielt. Es kam aber immer etwas dazwischen. Immer wollte ich noch etwas Neues mitnehmen, zuletzt eben die Zeit als Projektleiter mit Budget- und Mitarbeiterverantwortung. Das war noch einmal eine ganz andere Rolle mit wesentlich mehr Verantwortung. Und auch danach gab es immer wieder Projekte, die ich klasse fand. So sind die Jahre vergangen.

ULA Nachrichten: Wie funktioniert das Prinzip hinter COMATCH?

Hardt: Wir sind ein Onlinemarktplatz für freiberufliche Managementberater und Industrieexperten. Sowohl die Unternehmen als Auftraggeber als auch die Berater als Auftragnehmer haben einen Vorteil, wenn sie uns nutzen. Der Berater ist sehr viel flexibler, als wenn er angestellt wäre. Er kann selbst entscheiden, wann, für wen und für welchen Tagessatz er auf welchem Projektthema arbeitet. Über uns hat er zudem eine extrem vereinfachte Projektakquise. Die Auftraggeber

haben umgekehrt über uns einen „kuratierten“ Zugang zu einem großen Pool an hoch qualifizierten Beratern, die ähnliche oder oft die gleichen Kompetenzen haben wie festangestellte Berater der großen Beratungshäuser. Bei Direktbuchung sind diese Freiberufler natürlich preiswerter als eine Beratung. ■



Foto: COMATCH

Dr.
Christoph
Hardt

ist Geschäftsführer und Gründer der auf Berater und Experten spezialisierten Onlinevermittlungsplattform COMATCH GmbH. Zuvor hat Hardt in sieben Jahren als Berater bei McKinsey & Company rund 30 Marketing-&-Sales-Projekte vorwiegend in der Energie- und Chemiebranche betreut.