

„Hier sehe ich den Bezug zwischen meiner Leistung und dem Erfolg der Projekte“

Dr. Christoph Sorhage ist als Consultant bei Horn & Company eingestiegen und mittlerweile als Manager tätig. Er schildert, wofür myPCD steht, was ihm an dem Event besonders gut gefallen hat und was Horn & Company für ihn so besonders macht.

Christoph, wolltest du schon immer Berater werden?

Nein, das hat sich erst später ergeben. Nach meinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Mannheim und Sydney war ich zunächst als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Finanzierungslehre der Universität zu Köln tätig. Allerdings habe ich mich dann zum Ende meiner Promotion dazu entschlossen, die Universität zu verlassen. Ich wollte in einem abwechslungsreicheren Tätigkeitsfeld bei strategischen Aufgaben mit Tragweite mitwirken und Lösungskonzepte praktisch implementieren. Gerade die Verbesserung von Geschäftsmodellen und das Zusammenspiel von Analyse und kreativer Gestaltung waren nur zwei Aspekte, die mich schließlich an einer Strategieberatung begeisterten ...

... und dann hast du dich bei Horn & Company beworben?

Ja, genau. Nach Abschluss meiner Doktorarbeit habe ich meine Bewerbungsunterlagen sofort weiterleiten können. Ich hatte nämlich schon während meiner Promotionszeit die Möglichkeit zum ersten Mal mit Horn & Company in Kontakt zu treten, da ich zum myPCD eingeladen wurde.

Zu was?

MyPCD steht für my Personal Consulting Day und ist ein besonderes Veranstaltungsformat von Horn & Company. Dazu werden zweimal im Jahr jeweils acht bis zehn handverlesene Promovierende aus Deutschland und Österreich für einen Tag nach Düssel-

dorf eingeladen. Etwas Vergleichbares habe ich bei keinem anderen Beratungsunternehmen vorgefunden.

Was ist so besonders an diesem Event?

Die ganze Veranstaltung läuft sehr locker ab, anders als die meisten Recruiting-Workshops. Das Event ist kein Assessment Center, bei dem die Kandidaten in Stress-Situationen versetzt werden, wo sie schwierige Cases lösen und präsentieren müssen. Stattdessen steht das gegenseitige Kennenlernen im Vordergrund – und das in einer angenehmen und entspannten Atmosphäre.

Wie kann man sich den Ablauf konkret vorstellen?

Zu Beginn stellt einer der Geschäftsführenden Partner das Unternehmen, seine Philosophie und die Arbeitsweise ausführlich vor. Anschließend erzählen die Eingeladenen von sich, ihrem bisherigen Werdegang und ihren Interessen. Nach einem gemeinsamen Mittagessen werden von den Beratern typische Projekte präsentiert. Am Ende haben beide Seiten einen ziemlich genauen Eindruck voneinander gewonnen: Die Partner wissen, wen sie vor sich haben und was die Interessenten einbringen können, diese wiederum haben das Unternehmen und die Menschen dahinter kennen gelernt und können einschätzen, was man von ihnen erwartet.

Und am nächsten Tag liegt das Vertragsangebot im Briefkasten?

Nein, der MyPCD ist ein Kennenlern-Event, die offizielle Bewerbung



DR. CHRISTOPH SORHAGE, MANAGER

„Etwas Vergleichbares habe ich bei keiner anderen Beratung vorgefunden.“

kommt später. Einige bewerben sich, so wie ich, wenn sie ihre Promotion abgeschlossen haben. Andere entscheiden sich dazu, möglicherweise noch vor ihrer Bewerbung, weitere praktische Berufserfahrung zu sammeln. Nach meiner offiziellen Bewerbung wurde ich dann zum Bewerbungstag eingeladen.

Was passiert da noch – eigentlich kannte man dich doch schon?

Beim Bewerbungstag geht es richtig ans Eingemachte. Er besteht aus drei Interviews mit sehr erfahrenen Beratern, in denen verschiedene Fähigkeiten abgeprüft werden. Zunächst hält der Bewerber eine Präsentation zu einem Thema, das vorab gestellt wurde. Natürlich werden auch Business Cases behandelt. Die Aufgabe des Bewerbers besteht dabei darin, diese Cases – meist reale Projektbeispiele – zu strukturieren. Man muss also zeigen, dass man in der Lage ist, ein zunächst unbestimmtes aber zugleich komplexes Problem in lösbarere Einzelthemen zu zerlegen. Wie diese Aufgabe bewältigt wird, lässt ziemlich genaue Schlüsse darüber zu, wie gut analytische Fähigkeiten und strukturelles Denken ausgeprägt sind. Hilfreich ist zudem, wenn man weiß, welche Themen im jeweiligen Beratungsbereich gerade aktuell diskutiert werden – bei mir waren das Themen aus dem Bereich Finanzen.

Worum ging es in dem Business Case, den du strukturieren musstest?

Ich hatte die Aufgabe, das sich negativ entwickelnde Geschäft einer Filialbank zu optimieren. Konkret war der Kunde aufgrund der unterschiedlichen Ergebnisse seiner Filialen zu dem Schluss gekommen, dass es irgendwo dringenden Handlungsbedarf gab, er aber nicht sagen konnte wo.

Drei Interviews und Business Cases – das war es dann?

Fast. Spätestens zwei Tage nach den Interviews bekommt man ein Feedback. Lief der Bewerbungstag gut, wird man zu einem zweiten Gespräch eingeladen. Dort geht es dann um die konkreten Themen für eine Zusammenarbeit.

Insgesamt ähnelt der Bewerbungsprozess ja dem der großen Beratungshäuser: Warum Horn & Company und nicht eine der großen Strategieberatungen?

Ich habe auch schon an verschiedenen Bewerber-Workshops bei großen Strategieberatern teilgenommen. Das hat mir noch klarer gemacht, warum ich zu Horn & Company, einer Beratungsboutique, wollte: Weil dort der Bezug zwischen meiner Leistung und dem Erfolg der Projekte erkennbar nachvollziehbar ist. Schon in meinen ersten Wochen war ich bei der Akquisition eines neuen Projekts dabei. Wir arbeiten in kleinen, überschaubaren Teams, und jeder weiß, welche Projekte gerade laufen. Man gehört sofort dazu, lernt jeden Tag etwas Neues und übernimmt sowohl im Team als auch vor Ort beim Kunden frühzeitig Verantwortung. Genau durch diese Möglichkeiten und Erfahrungen kann ich mich kontinuierlich beruflich und persönlich weiterentwickeln. All das bestätigt mich immer wieder in meiner Entscheidung ein Teil von Horn & Company zu werden. Hier sehe ich den Bezug zwischen meiner Leistung und dem Erfolg der Projekte.

