

Karriere

Nur nicht arrogant auftreten

Wer Unternehmensberater werden will, sollte über soziale Kompetenz, Organisationsvermögen und die Fähigkeit zum Selbstmanagement verfügen

Von Anja Schreiber

Mit Rollkoffer in teuren Anzügen auf den Flughäfen dieser Welt unterwegs: Dieses Klischee vom Unternehmensberater ist noch genauso lebendig wie das vom Consultant, der mit dem Rotstift agiert. Doch wer in die Beratungsbranche erfolgreich einsteigen will, muss insbesondere soziale Kompetenz mitbringen.

Dr. Ulrich Schlagmann, Partner beim Trainingsunternehmen „Mind the Gap“, beschreibt das Anforderungsprofil an Berufseinsteiger so: „Sie sollten Lust auf neue Dinge und neue Menschen mitbringen und sich für Vielfalt begeistern.“ Gemeinsam mit seinen Kollegen Dr. Stephanie Wergener und Dr. Thomas-Navin Lal hat er den „Consulting Survival Guide“ geschrieben, den das Karriere-Netzwerk Squeaker.net herausgibt.

Der 28-jährige Tobias Tüylü hat sich für den Beraterberuf entschieden. „Die Beraterbranche ermöglicht es mir, mich persönlich als auch fachlich weiterzuentwickeln, und das finde ich interessant“.

Sich nur nicht überschätzen

Zuerst absolvierte er sein Bachelor- und Masterstudium in Elektrotechnik und Informationstechnik und setzte dann noch einen „Master of Business Administration“ drauf. „In die klassische Ingenieurswelt habe ich nicht reingepasst“.

Inzwischen arbeitet er im Center for Strategic Projects – der unternehmenseigenen Strategieberatung der Deutschen Telekom: „Als Berater arbeite ich hautnah an den aktuellen Digitalisierungsthemen mit.“

Schlagmann sieht die Kommunikation auf Augenhöhe mit Kunden als entscheidende Voraussetzung für den beruflichen Erfolg: „Auf gar keinen Fall dürfen sich Einsteiger überschätzen und glauben, dass sie wegen sehr guter Noten die Weisheit mit Löffeln gefressen haben.“

Dennoch sollte sich eine Nachwuchskraft gut verkaufen können und Selbstbewusstsein mitbringen. „Sie darf aber keine heiße Luft produzieren, sondern muss zur Selbstkritik fähig sein.“

Ralf Strehlau, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Unterneh-



Kunden erwarten, dass der Berater sich sorgfältig ins Unternehmen und seine Projekte einarbeitet.

mensberater (BDU), empfiehlt Berufseinsteigern „einen Schuss Demut“: „Trotz guter Ausbildung wird niemand innerhalb von 14 Tagen Vorstand eines Beratungsunternehmens. Anfänger sollten bedenken,

dass sie Dienstleister sind.“ Und Dr. Thomas-Navin Lal, ebenfalls Partner bei „Mind the Gap“ betont: „Berater sitzen mit dem Kunden in einem Boot.“ Deshalb sei aufrichtiges Interesse am Kunden genauso wichtig

wie ein freundlicher Umgangston und Empathie.

„Consultants sollten menschliche Wärme ausstrahlen und nicht Eiseskälte.“ Auch Kollegialität ist im Consulting wichtig: „Natürlich müs-

sen Berufseinsteiger Ehrgeiz mitbringen, aber sie sollten gleichzeitig im Team arbeiten können“, so Schlagmann.

Das betont auch Strehlau: „Erfolge erzielen Consultants im Zweier-

oder Fünfer-Team, nicht allein.“ Was zählt, so der BDU-Präsident, seien Flexibilität, Offenheit und Engagement. Arbeitgeber erwarten vom Nachwuchs gutes Organisationsvermögen und Selbstmanagement.

Sorgfalt und Tiefgang

Lal empfiehlt Berufseinsteigern eine gründliche Vorbereitung der anstehenden Aufgaben, indem sie sich intensiv über Kunden und Projekte informieren. „Die Unternehmen setzen Eigeninitiative voraus.“ Dazu gehört zum Beispiel die gute Aufarbeitung von Inhalten. „Folien für Präsentationen müssen ansprechend aussehen, sollten logisch aufgebaut sein und schwierige Inhalte einfach darstellen.“

Mit einem Vorurteil räumt Strehlau auf: „Die Zeiten dunkelgrauer Anzüge und nach hinten gegerter Haare sind vorbei. Consultants passen sich an ihre Kunden an. Da geht es auch schon mal leger zu.“

Die Berater seien heute außerdem nicht mehr so am Status orientiert wie früher, so Strehlau. Deshalb sein Tipp an den Nachwuchs: „Junge Consultants sollten sich nicht von Markennamen und tollen Karriereoptionen blenden lassen, sondern darauf achten, ob ihre Werte mit der Wertekultur ihres Arbeitgebers zusammenpassen.“

Tobias Tüylü hat die Firmenkultur seines Arbeitgebers überzeugt. „Ich lernte die Telekom auf einer Recruiting-Veranstaltung kennen. Dort und im Bewerbungsprozess erlebte ich die Mitarbeiter als offen und ehrlich. Und dieser positive Eindruck hat sich weiter verstärkt“.

TERMINKALENDER

INFOTAGE

Fachhochschulreife

Termine: Do., 02.08. | 16.08.2018 – jeweils 16 Uhr

Ort: BEST-Sabel Berufsakademie

Littenstraße 109 · 10179 Berlin

Anmeldung: beratung@best-sabel.de oder 030 - 42 84 91 91

Start am 27.8. – Anmeldung ab sofort

Schulabschlüsse und

kaufmännische und technische Ausbildungen

Campus Berufsbildung e.V.

Friedrichstraße 231 · 10969 Berlin

www.campus-bb.de · Tel.: 030 - 25 93 18 77

GETTYIMAGES/JIRAPONG MANUSTRONG