

„Beratung ist Mannschaftssport.“

Robert Polland wurde gerade zum Projektleiter bei Horn & Company befördert und erzählt, warum er sich für eine Beraterkarriere entschieden hat, statt für Aldi-Süd nach Australien zu gehen.



Herr Polland, Sie sind im September 2015 zu Horn & Company gekommen. Was haben Sie vorher gemacht?

Ich bin 1982 in Passau geboren, nach dem Abitur habe ich mich zwei Jahre zum Reserveoffizier bei der Bundeswehr ausbilden lassen, bevor ich in Bamberg ein BWL-Studium mit den Schwerpunkten Controlling, Marketing und Logistik begonnen habe. 2009 hatte ich meinen Abschluss als Diplom-Kaufmann in der Tasche und zwei interessante Job-Angebote auf dem Tisch.

Nicht schlecht - mitten in der Finanzkrise zwei Angebote zur Auswahl zu haben.

Obwohl Berufseinsteiger, konnte ich mehrere Praktika und Auslandsaufenthalte vorweisen, und das war sicher von Vorteil. Ich war während des Studiums im Rahmen eines MBA-Programms ein halbes Jahr in Mumbai in Indien, habe bei Porsche Consulting sowie einige Monate bei BMW und Rolls Royce gearbeitet. Bei meinem letzten Praktikum bei einem Autozulieferer habe ich eine kleinere Strategieberatung kennengelernt und von denen ein Angebot bekommen. Parallel dazu hatte ich mich bei Aldi-Süd beworben und auch von dort ein Vertragsangebot vorliegen - allerdings konnte ich die Stelle erst in zehn Monaten antreten. In der Zwischenzeit habe ich in der Strategieberatung gearbeitet.

Dann kam Aldi-Süd?

Richtig, angefangen habe ich dort im Sommer 2010 als Regionalverkaufsleiter, zuletzt mit Verantwortung für rund 50 Millionen Euro Umsatz und knapp 100 Mitarbeiter. Nach drei Jahren stand ich dann vor der nächsten Karrierestufe und damit vor der Entscheidung, für Aldi ins Ausland zu gehen - entweder nach Colorado in den USA oder nach Australien.

Das hört sich doch ziemlich attraktiv an. Warum haben Sie das Angebot ausgeschlagen?

Aus zwei Gründen. Zum einen passte es privat nicht, meine Partnerin lebt und arbeitet in Frankfurt, auf so eine große Entfernung die Beziehung aufrecht zu erhalten, wäre sehr schwierig gewesen. Zum anderen war aber auch beim Job ein wenig die Luft raus. Die Aufgabe war zwar anspruchsvoll, aber auch sehr statisch - ich fühlte mich da unterfordert.

Wie ging es weiter?

Ich hatte auch während meiner Zeit bei Aldi den Kontakt zu der Strategieberatung nie abbrechen lassen und konnte dort sofort wieder einsteigen. Weil ich parallel über das Thema „Kostenmanagement in kleinen und mittleren Unternehmen“ promovieren wollte, habe ich mich allerdings für die Variante als Teilzeit-Berater entschieden. Dann wurde ich Anfang 2015 angesprochen, ob ich mir vorstellen könne, zu Horn & Company zu wechseln. Ein halbes Jahr später habe ich dort als Senior Consultant angefangen,...

...und sind gerade zum Projektleiter und Manager befördert worden. Herzlichen Glückwunsch! Was gefällt Ihnen besonders an den Aufgaben eines Beraters?

Schon während meiner vorhergehenden Erfahrungen in Unternehmensberatungen hat mich das Arbeiten beim Kunden vor Ort fasziniert. Der Job ist extrem abwechslungsreich, man lernt ständig neue Leute kennen und steht immer wieder vor neuen, spannenden Herausforderungen. Hinzu kommt: Ich bin kein Bürotyp, sondern gern draußen.

Aber warum bei einer kleinen Unternehmensberatung - wäre eine Karriere bei einem der großen Platzhirsche nicht attraktiver gewesen?

Um ehrlich zu sein: Ich war sogar auf solchen Recruiting-Workshops, habe mich aber letztlich für Horn & Company und deren Fokus auf den großen Mittelstand entschieden, worüber ich sehr froh bin: Ich arbeite in einem tollen Team mit sehr guten Kollegen und erfahrenen Chefs und lerne jeden Tag etwas Neues, fahre also eine steile Lernkurve. Mich freut natürlich auch, dass ich aufgrund meiner Vorerfahrungen bereits nach kurzer Zeit Projekte steuern kann. Und wenn es auch nicht einfach war: Nebenbei habe ich es geschafft, meine Promotionsarbeit zu Ende zu schreiben.

Was war Ihr erstes Projekt?

Das war ein Wachstumsprojekt bei einem international tätigen Logistik-Dienstleister aus Norddeutschland. Für das Unternehmen mit 2300 Mitarbeitern haben wir in neun Monaten eine neue Strategie und eine komplett neue Organisation entwickelt. Neben den fachlichen Themen war das Besondere, dass es sich um ein Familienunternehmen handelte, da war also sehr viel Einfühlungsvermögen und Sensibilität erforderlich. Was ich auch hier ge-

lernt habe: Beratung ist Mannschaftssport. In meiner neuen Aufgabe als Projektleiter muss ich jetzt dafür sorgen, dass mein Team mit dem des Kunden harmoniert, damit beide erfolgreich zusammen spielen.

„Ich lerne jeden Tag etwas Neues, fahre also eine steile Lernkurve.“

Woran arbeiten Sie aktuell?

Im Moment beraten wir ein großes M-Dax-Unternehmen. Zusammen mit der Geschäftsführung entwickeln wir neue Ansätze und Potenziale zur Effizienzsteigerung. Das Projekt dauert in der ersten Phase rund vier Monate und ist ebenfalls extrem spannend.

Da gehören Sie sicher auch zu denen, die jeden Tag bis Mitternacht im Büro hocken und auch am Wochenende auf ein Privatleben verzichten?

Nein, keineswegs. Ich komme im Schnitt auf 50 bis maximal 60 Arbeitsstunden in der Woche. Dass ich um Mitternacht noch am Schreibtisch sitze, kommt zwar ab und an vor, ist aber eher die Ausnahme. Das Wochenende gehört auf jeden Fall dem Privatleben, da bin ich zuhause bei meiner Frau in Frankfurt.

Was machen Sie, wenn dennoch mal etwas schief läuft?

Dann setze ich mich auf meine Vespa, Baujahr 1976. Sobald man auf dem kleinen 2-Takter sitzt, sind alle Sorgen vergessen.