

**Failed: Jeder zweite Berater versagt in den ersten 3 Monaten. Aber Scheitern ist nicht gleich scheitern. Und Berater auch nur Menschen mit Herz.**

Verbockt & versagt. Als junger Berater wirst du ins eiskalte Wasser geworfen. Und dann scheitert der erste Kundenkontakt oder deine Analyse überzeugt den Projektleiter nicht. Ruin oder Lehrgeld? Wie gehst du als angehender Berater mit dem Scheitern um? Wenn deine Antwort hier nicht „aus Fehlern kann man lernen“ lautet, musst du das Scheitern noch lernen. Denn Scheitern kann man auf viele Arten und Weisen. Und mindestens jeder zweite Anfänger hat seine ganz eigene Story parat. Egal welche Karrierestufe, die Neuauflage der squeaker.net-Insiderlektüre *Consulting Survival Guide* zeigt mit Insider-Tipps von "wie packe ich meinen Koffer" über "wie baue ich eine Storyline" bis hin zu "wie vermarkte ich mich selbst" und "wann nutze ich ein Coaching", den richtigen Weg zum Partner.

**1 – Keine Überzeugungskraft**

Du hast eine eigene Meinung? Schön, aber das allein macht dich zu keinem guten Consultant. Du musst deinen Gegenüber von deinem Standpunkt überzeugen, ihn mitreißen und ihm eine Perspektive aufzeigen – vor allem, wenn es wehtut. Denn: Konflikte mit dem Kunden machen allein ein Drittel der Problemfälle im Business aus (vgl. S. 143). Nicht verwunderlich, schließlich ist er tief im Unternehmen verwurzelt und will notwendige Veränderungen entweder nicht sehen oder kann sie nicht durchsetzen (vgl. S. 17). Da ist Überzeugungskraft gefragt!

**Insider-Tipp**

Steh' zu deiner Meinung! Auch wenn du dem Kunden – auf den ersten Blick – keinen Gefallen tust. Du bist der Berater. Halte dem Kunden den Spiegel vor. Überzeuge ihn davon, was das Beste fürs Unternehmen ist – wenn es auch schmerzlich wird (vgl. S. 17). Klar geht es dabei um richtige Worte. Aber nicht allein: 93 Prozent unserer Informationen werden para- und nonverbal vermittelt und nur sieben Prozent durch verbale Kommunikation. (vgl. S. 137)

**2 – Eine Idee allein reicht nicht**

Kreativität ist schön. Aber ohne Problemlösungskompetenz kommst du im Consulting nicht weit (vgl. S. 27). Ein Berater begleitet den Prozess seines Kunden von der Planung bis zur Umsetzung der Ziele. Dazu gehört auch die grundsätzliche Analyse von Rahmenbedingungen und Machbarkeiten. Was heißt das für dich? Nicht nur Ziele zu setzen, sondern auch den Weg dahin zu kennen.

**Insider-Tipp**

Um Zahlen interpretieren zu können, musst du deine analytischen und konzeptionellen Stärken ausbauen (vgl. S. 27). Und das kannst du trainieren. Zum Beispiel im squeaker.net Insider-Dossier *Consulting Case-Training*. Hier kannst du Fälle der unterschiedlichsten Art lösen, um dabei Problemlösungsstrategien zu entwickeln. Du lernst, wie man ein Problem in Einzelbestandteile gliedert – und löst.

**3 – Vorsicht, Trantüten**

Beratung ist schonungslos. Hier sind keine Studien zu lösen, sondern Unternehmen und Schicksale zu lenken. Keine Zeit zum Nachhaken, Wiederholen oder für dämliche Fragen. Trantüten und Schlafmützen, die zu viel Zeit brauchen, um Probleme zu sehen, sind in der Beratung falsch. Vielleicht ist das einer der Gründe, weshalb der Drop-out in der Consultingbranche bei 15-20 Prozent liegt – mit dabei diejenigen, denen man nahelegt, das Unternehmen zu verlassen (vgl. S. 168).

#### **Insider-Tipp**

Schnelle Auffassung ist ein Talent. Du hast es – oder auch nicht. Was kannst du machen? Zumindest ein Gefühl für den Grad an Detailtiefe entwickeln (vgl. S. 28). Verschaffe dir einen Überblick über die Einzelheiten eines Projektes, aber verbeiße dich nicht in jedes Detail. Hier hilft der 80-20-Ansatz. In 20 Prozent der Zeit, die für ein perfektes Ergebnis benötigt wird, ein Ergebnis mit 80 Prozent Qualität erreichen: Es gilt also, die überflüssigen 20 Prozent zu identifizieren (vgl. S. 96 f.). Dazu gehören Einzelheiten, die fürs eigentliche Projekt irrelevant sind und dich nur ablenken.

#### **4 – Empathiemangel**

Neben einer schnellen Auffassungsgabe auf Sachebene musst du als Berater auch auf emotionaler Ebene begriffsschnell sein: soziale Beziehungen identifizieren und ausüben. Mangelt es an Empathie, lässt sich keine Gruppendynamik nachvollziehen und nicht herausfinden, wie an Individuen heranzutreten ist (vgl. S. 25). Berater sind eben auch Menschen mit Herz.

#### **Insider-Tipp**

Eine Nacht schweißt zusammen? So ungefähr. Verbindende, gemeinsame Momente mit dem Kunden (vgl. S. 25) sind entscheidend. Zum Beispiel eben die berühmten Nächte, die man gemeinsam für ein Projekt geopfert hat. Eine gute Verbindung zum Kunden ist essentiell, um als Berater langfristig erfolgreich zu sein. Schließlich baut man Beziehungen nicht zu Unternehmen, sondern zu Menschen auf (vgl. S. 25). Eine Beratertätigkeit besteht zu 70 Prozent aus Zusammenarbeit mit dem Kunden (vgl. S. 71). Und dafür lohnt es sich auch die Person hinter dem Kunden kennenzulernen – insbesondere auf gemeinsamer Arbeitsebene. Ein Kaffee in der Kaffeeküche, in der man nach den Hobbies oder nächsten Reisezielen fragt – gespickt mit einer eigenen Anekdote, kann da schon Wunder wirken. Denn im gleichen Zug zeigt es auch, dass hinter dem Berater nur ein Mensch steckt.

#### **5 – Motivationsloch**

Eigentlich selbstredend: Niemand möchte eine ideenlose Beratung oder erst um Fortschritte bitten müssen. (vgl. S. 26). Oft fehlt es ja dem Kunden selbst an Mut, Veränderungen vorzunehmen. Wenn dann nicht einmal der Berater hinter dem Projekt steht, ist jede Mühe vergebens.

#### **Insider-Tipp**

Kunden lieben überzeugende Typen. Lieber mal einen Fehler machen, als zu sorgfältig vorgehen und keine Motivation zeigen. Scheitern ist eben nicht gleich

scheitern (vgl. S. 26). Dies geht insbesondere auch im Beratungsteam. Kein Projektleiter möchte sein Team antreiben müssen. Sei proaktiv, bringe eigene Ideen ein und beweise „Ownership“ für dein Thema. Das macht es nicht nur spannender für dich, sondern wird dir der Projektleiter auch im Feedback danken. Wähle Projekte nach deinen Interessen – so umgehst du das Motivationsloch. Du wirst schnell merken: Je höher deine Motivation, desto besser die Resultate – und das macht dich heiß für das nächste Projekt.

### **6 – Verantwortung – What’s That?**

Als Berater trägst du große Verantwortung: für das Leben anderer. Das gehört zur nachhaltigen Wirkung deiner Beraterleistung. Und es ist zugleich ein „Aushängeschild der eigenen Beratung“ (vgl. S. 163). Du denkst bereits an den eigenen Profit und ignorierst, was am besten für den Kunden ist? Und tschüss, denn mit so einer Einstellung ist das Scheitern als Consultant vorprogrammiert.

#### **Insider-Tipp**

Trotz Stress und Leistungsdruck musst du dich darauf konzentrieren, gegenüber deinem Kunden Verantwortungsbewusstsein zu zeigen (vgl. S. 27). Was ist richtig, was falsch? Halte dir die Projektziele vor Augen, um passende Entscheidungen zu treffen (vgl. S. 27).

### **7 – “You never get a second chance for a first impression”**

Der erste Blick entscheidet. Ebenso wie der erste Tag am neuen Arbeitsplatz. Es gilt, einen guten und kompetenten Eindruck zu hinterlassen. Sich etwa nur kurz vorzustellen und möglichst schnell wieder zu verschwinden, wirkt weder überzeugend noch teamfähig. Sei voll und ganz da, sei neugierig und brenne für den Job.

#### **Insider-Tipp**

Bereite dich vor, indem du dir deine Story für den ersten Tag zurechtlegst: Was kannst du über dich erzählen? (vgl. S. 45). Sei offen und gehe auf dein Team zu. Sie sind es, mit denen du in Zukunft eng zusammenarbeiten und die meiste Zeit verbringen wirst. Auch für den Kunden solltest du eine kleine Vorstellung deinerseits parat haben. Was hast du bisher gemacht? Was sind deine Expertise und Erfahrung? Wie lange bist du dabei? Diese Infos solltest du gerade als Anfänger mit deinem Projektleiter absprechen - um dich von Anfang an gut zu verkaufen. Und übrigens: Ein fester Händedruck und direkter Augenkontakt sind immer ein guter Anfang (vgl. S. 137).

### **8 – Stilbruch in der Beratung**

Ja, auch in der Beraterwelt gibt es No-Gos, was die Mode angeht. Der Stil macht einen großen Teil des ersten Eindrucks aus. In Sneakersocken und T-Shirt wird man im Consulting weder von den Kollegen noch vom Kunden ernst genommen. Wirf dich ruhig mal in Schale.

### **Insider-Tipp**

Der Modeberater empfiehlt: Schlichtheit und Eleganz. Viele schauen zuerst auf die Schuhe. Sie sollten passend zum Anzug sein, schwarz oder braun. Und bitte: sauber und geputzt (vgl. S. 38). Kleiner Tipp: Hotels bieten meist einen Schuhputzdienst an (vgl. S. 38). Beim Gürtel gelten die farblichen Regeln wie bei den Schuhen. Dein Hemd sollte blau oder weiß sein oder beides kombinieren. Perfekt wird's mit farblich abgestimmten Socken: immer dunkler als der Anzug (vgl. S. 37). Vor allem für Frauen gilt: Bei anderen Frauen abgucken. Es gibt so viele Möglichkeiten mehr als das schöne Kostüm (ja, ganz klar sind hier Frauen im Vorteil gegenüber Männern).

### **9 – Unvorbereitet vs. Souveränität**

Ein Berater sollte keine überflüssigen Fragen stellen und viel Zeit für die Zusammenhänge im Projekt brauchen. Ein Kunde möchte eine starke Schulter, also das Gefühl haben, dass der Berater den Job auch ernst nimmt und souverän ist. Und natürlich möchte jeder Kunde lieber von Experten statt absoluten Neulingen beraten werden. Zeitgleich ist aber auch völlig klar, dass jeder Berater einmal anfängt – wichtig ist nur der richtige, professionelle Umgang damit.

### **Warstory**

So richtig verbockt: Ein Senior-Berater präsentierte beim Projekteinsatz für einen Pharma-Konzern eine falsche Analyse. Der Kunde merkte es. Den Berater kostete es infolge mehrere Monate, das Vertrauen des Kunden zurückzugewinnen, Nachschichten inklusive. (vgl. S. 98)

*Dr. Stephanie Wegener, Survival Guide-Autorin und seit 2011 in einer Strategieberatung tätig*

### **Insider-Tipp**

Mach es wie im Studium und bereite dich auf alle eventuellen Fragen vor. Zum Beispiel, indem du dich mit dem Unternehmen und den Industrieunterlagen (über Erfolgsfaktoren, Margen, Wachstum) auseinandersetzt und Projektleiter und Team ansprichst, um alle notwendigen Infos zu erhalten (vgl. S. 54). Es ist auch immer gut in der Zeitung die letzten Pressemitteilungen zum Unternehmen und seinen Wettbewerbern nach zu lesen und entsprechende Mail alerts einzustellen. Ziemlich einfach, oder?

### **10 – Reflektieren oder Scheitern**

Das Beraterleben heißt Stress. Für 61.600 Euro Einstiegsgehalt sind angehende Berater bereit 23 Prozent ihrer Wochenendzeit zu arbeiten (Quelle: Consulting-Excellence-Studie 2018) Viele geben an, den Druck mindestens einmal pro Woche als ungesund zu empfinden (vgl. S. 154). In diesen Zeiten vergessen die meisten Berater, sich Zeit für sich selbst und die eigene Entwicklung zu nehmen: Und das ist im Consulting einer der Punkte, die zum Scheitern führen.

### **Insider-Tipp**

Gönn dir das Nachdenken und du lernst auch für die Beratung: Wie reagiere ich auf Stress? Wie gehe ich mit Feedback um? (vgl. S. 167) Es lohnt sich, sich zu besinnen

und neue Verhaltensweisen auszuprobieren. So entwickelst du dich weiter – und wandelst Fehler und Scheitern in Gewinn um. Wichtig ist aber vor allem auch der gesunde Ausgleich. Sport, Freunde treffen, Meditation – finde für dich heraus, was dein bestes Ventil ist. Und wenn dir mal alles über den Kopf wächst, geh mal für 5 Minuten an die Luft und atme bewusst ein und aus. Klingt vielleicht doof, hilft aber Wunder!

### **Was tun, um nicht zu scheitern?**

Als Käufer der Neuauflage erhältst du die Möglichkeit, Teil einer geschlossenen Facebookgruppe mit den Autoren vom *Consulting Survival Guide* zu werden. Hier tauschst du dich direkt mit den Experten aus und lernst auch aus deren Fehlern – für langfristigen Erfolg in der Beraterbranche ...



Thomas-Navin Lal, Ulrich Schlattmann, Stephanie Wegener

**Das Insider-Dossier: Consulting Survival Guide**

D 39,90 €, ISBN 978-3-946526-25-4

**Erscheinungstermin: 7. September 2018**

Auch als E-Book erhältlich unter [squeaker.net/insider](http://squeaker.net/insider)

*Der Consulting Survival Guide ist das dritte Buch der erfolgreichen Insider-Dossier-Reihe zum Thema Bewerbung im Consulting*

### **Die Autoren**

Die Autoren Dr. Thomas Navin Lal und Dr. Ulrich Schlattmann sind Partner beim Training- und Coaching-Unternehmen Mind the Gap, wo sie unter anderem als Trainer und Change Berater tätig sind. Vorher waren sie insgesamt über 20 Jahre in einer Top-Strategieberatung tätig. Die Autorin Dr. Stephanie Wegener ist seit 2011 in einer globalen Tier-1-Managementberatung tätig. Ihre funktionale Expertise besteht vor allem im Bereich Strategieentwicklung, Transformation sowie Organisation. Neben der Projektarbeit arbeitet sie als Coach daran, Einsteigern einen guten Start in die Unternehmensberatung zu ermöglichen. Derzeit ist sie im Mittleren Osten auf Projekten unterwegs.

### **Über squeaker.net**

squeaker.net ist das unabhängige Social Media-Karrierenetzwerk für Studierende, Absolventen und Professionals, die beruflich mehr erreichen möchten. Die mittlerweile rund 150.000 Squeaker fördern ihre Karriere mit Hilfe von Tausenden Insider-Berichten zu Unternehmen, Branchen und anderen karriererelevanten Themen, die aus der Community selbst kommen. Sie vernetzen sich mit anderen Talenten und knüpfen Kontakte zu ausgesuchten Top-Arbeitgebern verschiedener Branchen (Consulting, Finance, Versicherung, Law, Automotive, Wirtschaftsprüfung und Konsumgüterindustrie). Als führender Verlag für branchenspezifische Bewerbungsbücher bietet squeaker.net zudem karriererelevantes Wissen in der Reihe „Das Insider-Dossier“. Darüber hinaus gibt es über 20 exklusive Recruiting-Veranstaltungen in unterschiedlichen Formaten. Die Events ermöglichen einen direkten Kontakt mit Fachabteilungen und Vorgesetzten. Unternehmen steht mit squeaker.net eine besondere Premium-Plattform für zeitgemäßes Employer Branding und Recruiting zur Verfügung. Denn squeaker.net blickt als eines der ältesten Social Media-Angebote im deutschsprachigen Raum auf eine über 15-jährige Erfahrung zurück. Davon profitieren Arbeitgeber und erreichen ohne Streuverluste hochqualifizierte Talente verschiedener Fachrichtungen: [www.squeaker.net](http://www.squeaker.net)

### **Kontakt**

squeaker.net GmbH

Kommunikation & Publishing

Jennifer Kiepe & Dina Foadi

RheinauArtOffice Holzmarkt 2

50676 Köln

Telefon: 0221 986547-0

E-Mail: [dina.foadi@squeaker.net](mailto:dina.foadi@squeaker.net), [jennifer.kiepe@squeaker.net](mailto:jennifer.kiepe@squeaker.net)