

| | | | |
|---|-----------------------------|---------------|------------------------|
|  | VDI Nachrichten - de | | Print |
| | Medientyp: | Wochenzeitung | Gedr. Auflage: 165356 |
| | Erscheinungsdatum: | 07.11.2008 | Verk. Auflage: 153408 |
| | Seite: | 31 | Verbr. Auflage: 162050 |
| | | | Reichweite: 310000 |

Arbeitsmarkt: Unternehmensberatungen umgarnen Ingenieure ebenso heftig wie Betriebswirtschaftler

Gesucht: Allrounder mit guten Argumenten

VDI nachrichten, Wiesbaden, 7. 11. 08, ws –

Unternehmensberater müssen sich in die Situation des Kunden hineinversetzen und in dessen Nutzenkategorien denken können. Wer als Consultant bedingungslos auf der eigenen Meinung beharrt, wird scheitern. Wer sich aber über die ganze Kompetenz-Palette des Beraterjobs im Klaren ist und sie beherzigt, dem stehen viele Karrieretüren offen.

Technologieportfolios, E-Business-Plattformen, Security-Lösungen, Vernetzung von Intra- und Internet – Unternehmensberatung heißt immer öfter auch Technologieberatung. Zumindest die Schnittstellen zur Technik müssen bei fast jedem Strategie-, Restrukturierungs-, Kostensenkungs- und Changeprogramm angepasst und feinjustiert werden.

Kein Wunder, dass große wie kleine Beratungsgesellschaften zunehmend Ingenieure direkt von Universität, Fachhochschule oder direkt aus einer Ingenieurtätigkeit heraus rekrutieren. Vielen gelten die Ökonomen und Juristen als zu theorie-lastig, zu wenig anwendungsfreundlich und als schwach in der Umsetzung. Genau dieser Kompetenz aber verdanken die Consultancies ihr hohes Geschäftsaufkommen. Techniker haben deshalb besonders gute Karten.

„Das breite Spektrum an technologischen Möglichkeiten spielt eine bedeutende Rolle, wenn es darum geht, Ge-

schäftsstrategien oder -prozesse zu verfeinern. Ingenieure mit ihren mathematisch-analytischen Fähigkeiten und ihrem technischen Wissen sind wichtige Impulsgeber in Beratungsprojekten“, sagt Antonio Schnieder, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater (BDU). „Ingenieure sind aufgrund ihrer Ausbildung bes-

tens geeignet, durch komplexe Zusammenhänge zu navigieren.“

Weil sie ihre Kunden dabei „mitnehmen“ müssen, ist Sozialkompetenz heute das Schlüsselkriterium bei der Personalauswahl. Arbeitgeber meinen damit die Fähigkeit, Vertrauen zu schaffen, den Kunden argumentativ und nicht über harsche Konfrontation zu überzeugen.

Das kann man auch als junger Mensch leisten, vorausgesetzt, man hat es zu Hause und in der Hochschule geübt. Die Beobachter in Assessment

Centers prüfen, ob die Kandidaten logische Argumentationsketten aufbauen und vor einer Gruppe durchhalten können – selbst wenn deren Mitglieder im Detail viel besser Bescheid wissen als der Berater.

Unternehmensberater müssen sich in die Situation des Kunden hineinversetzen und in

dessen Nutzenkategorien denken können. Und sie benötigen ein Gespür dafür, was Praktiker wirklich brauchen. Dazu müssen sie zuhören können und nicht nur bestrebt sein, die eigene Lösung zu präsentieren.

Um als junger Ingenieur von einer Beratungsgesellschaft akzeptiert zu werden, ist kein vertieftes Spezialwissen nötig. Beliebter sind Consultants mit einem breiten Wissensspektrum.

„Auch wir suchen nach der besten Mischung“, versichert Michael Büttner, Leiter von Capgemini Consulting in Deutschland. Für ihn sind Ingenieure

„ein gutes Gegengewicht zu Betriebswirten“. Die Fachrichtung sei zweitrangig, Maschinenbauer und Wirtschaftsingenieure bildeten jedoch eine „interessante Schnittstelle“.

Büttner: „Als Strategieberatung sind wir ein ‚Vollsortimenter‘, das bedeutet, dass wir sowohl nach Hochschulabsolventen als auch nach erfahrenen Praktikern Ausschau halten – anteilmäßig ungefähr in der Relation 70 zu 30.“ Beste Aussichten also für Ingenieure. Mehr als 50 Absolventen technischer Fachrichtungen suchte Roland Berger 2007 allein in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Auch Chemiker, Biologen und andere Naturwissenschaftler sind bei den

Kunden gefragt. „In vielen Branchen können Unternehmen ihre strategischen Weichen nur richtig stellen, wenn sie über fundiertes technisches Wissen verfügen und es optimal nutzen. Guten Ingenieuren stehen daher bei uns viele Türen offen“, so Per Breuer, Personalleiter bei Roland Berger.

Ein guter Berater muss sein eigenes fachliches Wissen auf die Bedürfnisse des Kunden übertragen, die bestmögliche Lösung erarbeiten und deren Auswirkung auf das Geschäft überzeugend erklären. Diesen Transfer leistet ein Consultant nur, wenn er Teamfähigkeit mit hohem Maß an Eigenständigkeit und Spezialwissen kombiniert. Kooperationsfähigkeit allein reicht nicht. Nach wie vor spezialisieren sich Berater in den Anfangsjahren auf ein bestimmtes Gebiet und bringen dieses besondere Wissen in wechselnde, mitunter weltweit eingesetzte Teams hinein.

Wer es über die Bewerbungshürden zum Wunsch-Arbeitgeber schafft, wer simulierte Stresssituationen, Entscheidungsaufgaben und Assessment Center überstanden und das Testgespräch mit einem Vertreter des ausländischen Mutterhauses mit Anstand bewältigt hat, hat gute Chancen auf eine ansehnliche Karriere. Schon nach drei, vier Jahren – aus dem Junior wurde der Senior Consultant – kann der Berater wählen, ob er bei seinen Kollegen bleiben oder in die Industrie wechseln will.

Als Vorstandsassistent, in der Strategischen Planung, in der IT-Security, im Business Recovery oder in einer anderen Stabsstelle sind der Allround-Blick und die Analysefähigkeiten von eins-

tigen Unternehmensberatern gern gesehen. Es kommt häufig vor, dass die Consultants direkt zum Kunden abwandern. Und das finden die Beratungshäuser sogar gut, festigt der persönliche Draht doch die Beziehung zwischen Kunde und Dienstleister.

Überzeugendes Auftreten, analytische Fähigkeiten, Praxis- und Auslandserfahrung sowie sehr gute Englischkenntnisse gehören zum Pflichtprogramm der Berater. Unverzichtbar neben einer hohen Leistungsbereitschaft – was bedeutet, dass die vereinbarte Wochenarbeitszeit nur als ungefährender Richtwert betrachtet werden darf – sind auch Kommunikationsstärke und Teamgeist. Introvertierte Eigenbrötler passen schlecht in eine rundum vernetzte Welt, in der irgendwann jeder mit jedem zusammenarbeiten muss.

CHRISTINE DEMMER

Beraten statt Programmieren

Fast jeder zweite deutsche Informatiker (46 %) möchte in die IT-Consulting-Branche wechseln, so der Karrieredienst Experteer. Wer neben IT-Expertise Wirtschafts-Know-how und Branchenkenntnisse mitbringt, habe im Consulting beste Karrierechancen. Fachkräfte, Projektleiter und Abteilungsleiter verdienen als Berater bis zu 9 % mehr. Ab der Bereichsleiterposition sinkt der Verdienst des Beraters im Vergleich zum Informatiker. cd.



Wissensbaustein auf Wissensbaustein. Mehr noch als viele andere Ingenieure profitiert der Consultant vom Aufbau vieler Kompetenzbausteine, gepaart mit der Tugend, anderen zuhören zu können. Foto: avatra