

1,75 EUR

ISSN 1437-8809 5. Jahrgang Nr. 1 Januar/Februar 2002

www.unicum.de

UNICUM BERUF

DAS MAGAZIN FÜR EINSTIEG UND AUFSTIEG

Branchenreport



Consulting: Leute mit Durchblick gesucht

Einstieg



Psychologen geht ein Licht auf

Multimedia



Die neuen Handys sind da

Ausland



Gut beschirmt in den Auslandseinsatz



Berater bei Andersen
„Think straight,
talk straight!“



ANDERSEN

Consulting – ein Traumberuf? Wir wollten es genau wissen und verabredeten uns mit zwei jungen Beratern von Andersen zum extra-langen Talk über ihren Job. In der Niederlassung Düsseldorf des international operierenden Beratungs- und Prüfungsunternehmens trafen wir Dr. Peter Glößner (33), Diplom-Physiker, und den Diplom-Ökonomen Marcus Grychtol (29). Und lernten zwei junge Berater kennen, deren Aufgaben so unterschiedlich sind, wie ihnen die Begeisterung über Job und Arbeitgeber gemein ist.



Transparenz und Offenheit: Berater bei Andersen profitieren von einer Unternehmenskultur, in der nicht um das Problem herum geredet wird – intern und gegenüber Kunden.

Think straight, talk straight

Berater bei Andersen

UNICUM BERUF: Herr Dr. Glößner, Physiker erwarten wir in Labors und Forschungseinrichtungen, aber nicht in einem Consulting-Unternehmen. Wie kamen Sie dorthin?

Glößner: Grundsätzlich studieren Physiker um des Faches willen, nicht wegen eines bestimmten Berufsbildes. Nach dem Studium stellt sich dann aber heraus, dass es viele interessante berufliche Nischen abseits der Universität gibt. Ich selbst interessierte mich schon im Hauptstudium für finanzmathematische Theorien, also für etwas, mit dem ich heute viel zu tun habe. Dann bin ich über eine Andersen-Anzeige in der FAZ gestolpert und habe mich sofort schriftlich beworben. Nun, und dann ging alles ganz schnell.

UNICUM BERUF: Trotzdem: Wie und wobei berät ein promovierter Physiker? Welches ist Ihr Aufgabengebiet?

Glößner: Ein Beispiel: Eine Bank hat ein spezielles Portfolio mit Finanzprodukten. Dem Kunden ist nicht mehr wohl dabei, er möchte einen Risikoreport und will jederzeit sehen können, wie sich sein Portfolio entwickelt. Diese Aufgabe enthält komplexe mathematisch-strategische Aspekte, ebenso wie den technischen Aspekt der Programmierung. Mitunter sind wir bei der Umsetzung unserer Empfehlungen auch mit gestalterischen Fragen konfrontiert. Denn bei der von Andersen betriebenen umsetzungsorientierten Beratung gilt ein wichtiger Grundsatz: „Was man macht, muss Fleisch vom Fleisch des Kunden werden.“

UNICUM BERUF: Um in Ihrem Beratungszweig reüssieren zu können, mussten Sie aber sicherlich erst einmal ein guter Mathematiker werden...

Glößner: ...ja, natürlich, das ist nun mal unbedingte Voraussetzung für jemanden, der ins Financial and Commodity Risk Consulting einsteigen will. Ohne profunde mathematische

Kenntnisse geht es bei uns nicht. Als Physiker besitzt man die aber.

UNICUM BERUF: „Fleisch vom Fleisch des Kunden“ – diese strenge Orientierung an den Interessen und am Wohl des Kunden gilt sicher auch für jemanden wie Sie, der klassisches Business-Consulting betreibt.

Grychtol: Natürlich, diese spezielle Kundenorientierung besteht für alle Dienstleistungen, die Andersen anbietet, also auch für mich und meinen Arbeitsbereich, der sich hauptsächlich mit dem „value based management“, der wertorientierten Unternehmensberatung, beschäftigt.

Hundert Prozent Einsatz

UNICUM BERUF: Woran arbeiten Sie genau?

Grychtol: Von uns wollen z.B. Kapitalgeber wissen: „Ist ein Unternehmen, in das ich Geld stecke, dieses Geld auch tatsächlich wert?“ Bei solch sensiblen Fragen versteht es sich, dass wir das Vertrauen des Kunden gewinnen müssen, zumal wir nicht nur Analysen erstellen, sondern auch an der Umsetzung mitarbeiten wollen.

UNICUM BERUF: Vertrauen schaffen – wie macht man das?

Grychtol: Tatsächlich ist der Berater in einer Ausnahmeposition, denn man hat zwar eine vermittelnde, aber auch eine durchaus lehrende

Funktion. Der Berater ist einerseits Außenstehender, andererseits muss er sich auf den Kunden einstellen und in das Projekt integrieren. Wichtig sind deshalb Respekt vor dem Kunden und ein ganz spezielles Commitment: Der Kunde muss einen hohen Nutzen haben, wenn er mit uns arbeitet.

Glößner: Man könnte auch sagen: Gute Berater schaffen Vertrauen, indem sie das Problem des Kunden zu ihrem eigenen machen.

UNICUM BERUF: Kurz: Berater müssen über ein beträchtliches Arsenal an Soft-Skills verfügen...?

Glößner: Ja, wobei die Soft-Skills in den beiden Bereichen, in denen wir arbeiten, die gleichen sind...

Grychtol: ...exakt: Man muss lernen, sich selbst wahrzunehmen, andere wahrzunehmen, integrativ zu sein...

Glößner: ...wichtig ist auch ein interpersoneller Faktor. Die Mitarbeiter bei uns müssen menschlich zusammenpassen, weil sie mitunter viel und hart zusammenarbeiten. Denn die Arbeit beim Kunden ist eine Ausnahmesituation.



Dr. Peter Glößner – ein Physiker in der Beratung. Exotisch? Keineswegs: Kunden aus dem Finanzsektor brauchen seine Dienste immer dann, wenn komplizierte mathematische Probleme zu lösen sind.

tion, in der das Verständnis unter Kollegen vieles erleichtert.

UNICUM BERUF: Dann lassen Sie uns jetzt einmal raten, was einen Andersen-Consultant richtig glücklich macht. Es ist der Zuspruch durch den Kunden. Richtig getippt?

Grychtol: Natürlich: Die Anerkennung des Kunden ist enorm wichtig. Ich hatte neulich einen Klienten, bei dem wir mit einer total frustrierten Abteilung zusammenarbeiten mussten. Das war nach acht Monaten anders, da hat uns dieser Kunde applaudierend verabschiedet.

Glößner: Eines der größten Erfolgserlebnisse ist der geglückte Projektabschluss. Aber es gibt auch kleinere Erfolgserlebnisse. Man hat es endlich geschafft, einen guten persönlichen Zugang zu einem Auftraggeber zu bekommen oder ein kleines Problem fachlicher Art zu lösen – gerade Physiker haben an so etwas ja Spaß. Es gibt eben kleine und große Erfolgserlebnisse. Zufriedenheit und Befriedigung müssen jedenfalls aus der Arbeit kommen und dürfen nicht durch Incentives herbeigeführt werden – da können die Kugelschreiber noch so golden sein...

Die Unternehmenskultur bringt's

UNICUM BERUF: Daraus dürfen wir schließen, dass Sie nicht allein wegen der Vergütung zu Andersen gekommen sind – obwohl die doch sicher auch nicht schlecht ist.

Grychtol: Sie ist leistungsbezogen, soviel dazu... Aber in der Tat – ich bin wegen der Menschen, die ich hier getroffen habe, zu Andersen gekommen. Seinerzeit habe ich mich bei mehreren Unternehmensberatungen beworben, so dass ich mir einen recht guten Eindruck von denen verschaffen konnte, die mir da gegenüber saßen...

Glößner: ...genau! Bei mir war das ebenso. Die Frage, welchen Arbeitgeber man sich wählt, ist ja nicht wie der Kauf einer Kaffeemaschine, wo ich vorher die Testergebnisse der Stiftung Warentest studiere. Mein Gespräch bei Andersen war das anstrengendste, aber ich hatte danach das gute Gefühl: Die wissen etwas über mich, ein Bewusstsein, das sich nach den Gesprächen bei anderen Unternehmensberatungen nicht einstellte. Andersen hat sich wirklich den Kopf über mich zerbrochen.

Grychtol: Ja, hier ging man im Bewerbungsgespräch – übrigens abschließend in Anwesenheit eines „Partners“ – auf mich als Person ein. Das hat mich beeindruckt.

UNICUM BERUF: Wie macht sich diese spezielle Atmosphäre bei Andersen in der täglichen Arbeit bemerkbar?

Glößner: Jeder ist bemüht, mit dem anderen klar zu kommen, ihn ernst zu nehmen. Gerade in unserem Bereich ist es so, dass man sich zuhört – man diskutiert und diktiert nicht. Das ist ein fast dialektischer Diskurs, beinahe wissenschaftlich. Wir sind natürlich kein Forschungsinstitut, aber das was wir machen ist nicht „quick and dirty“, sondern immer wohlüberlegt und gründlich. Das kommt einem Mathematiker entgegen. Die Arbeit bei uns hat atmosphärisch durchaus den Charakter eines universitären Zirkels – wenn da nicht der Zeitdruck und das ergebnisorientierte Arbeiten

wären. Aber auch dies steht persönlichen Freundschaften nicht im Weg. Wenn ich einmal richtig schwärmen darf: Wir haben einen tollen Mix von Leuten mit ganz eigenen Persönlichkeiten. Das muss auch so sein, denn was wollen wir mit stromlinienförmigen Karrieristen, von denen einer dasselbe sagt wie der andere.

Grychtol: Mir gefällt auch, dass man bei Andersen nach der Maxime „think straight, talk straight“ handelt. Man pflegt ein offenes Wort, wird auch in regelmäßigen Abständen beurteilt, hat aber auch die Gelegenheit, selbst zu sagen, was stört.

Glößner: Wobei ich nicht das Gefühl habe, dass man durch dieses Beurteilungssystem unter Druck gesetzt wird...

Grychtol: ...ganz und gar nicht. Es ist einfach ein Feedback, das Entwicklungsmöglichkeiten zeigt und oft auch eine zweite Chance bietet.

UNICUM BERUF: Gute Berater müssen sich ständig fortbilden. Wie werden Sie in dieser Hinsicht von Andersen unterstützt?

Grychtol: Vorbildlich. Es gibt für jeden Berater Grundlagenseminare, eines davon heißt „the way we consult“. Darüber kann man in allgemeinen Fragen auf persönliche Coaches zurückgreifen. Und natürlich profitiert man vom Coaching im Projekt vor Ort. Für unsere eigenen großen Produkte gibt es Competence-Center, dort sind Mitarbeiter tätig, die uns in regelmäßigen Workshops über die neuesten fachlichen Ansätze informieren. Und wir werden unterstützt durch unser Knowledge Space-Team, das bestimmtes Wissen besonders schnell herbeischafft. Diese Leute liefern maßgeschneiderte Infos, die ich innerhalb einer Stunde erhalte.

Glößner: Weiterbildung ist in unserem noch relativ jungen Bereich enorm wichtig. Z.B. bieten wir eine zusätzliche mathematische Qualifikation in Oxford an, das „Diploma of Mathematical Finance“, dessen Erwerb 1,5 Jahre dauert und eine große Investition darstellt. Im Job müssen wir uns auch abends fortbilden, übrigens in einer Materie, die mindestens so anspruchsvoll ist, wie während der Studienzeit auch.

Vorbildliche Fortbildung

UNICUM BERUF: Berater, so heißt es, arbeiten unglaublich viel und sind ständig unterwegs. Stimmt's?

Grychtol: Die Arbeitsbelastung hängt von der Projektphase ab. Zum Ende eines Projekts muss man sicherlich auch mal 16 Stunden arbeiten. Dafür darf man in ruhigerem Fahrwasser aber auch mal einen Tag Pause machen.

Glößner: Das Projekt stellt im Laufe seines Lebens unterschiedliche Anforderungen. Es kommt auf die gute Planung an und nicht auf den „Stundenkult“. Die vielen Reisen sind natürlich Tatsache, da muss man bereit sein, aus dem Koffer zu leben. Das ist anstrengend, keine Frage. Zuweilen ist man weg wie jemand, der auf einer Bohrplattform arbeitet...

Grychtol: ...aber das Reisen kann natürlich auch eine Bereicherung sein. Denn man kann ja in interessanten Städten noch zwei, drei Tage dranhängen. Außerdem können wir einen Tag in der Woche im Büro sein, um zumindest einen Tag in der Woche im eigenen Bett zu schlafen.

Außerdem ändert sich die Reisebelastung, d.h. sie reduziert sich im Laufe der Karriere. Als Partner etwa reist man kaum noch. Betrachten wir es doch so: Es gibt Menschen, die fahren mit dem Bus zur Arbeit, wir fliegen halt – das ist der ganze Unterschied. Aber man sollte sich dieser besonderen Herausforderung bewusst sein, wenn man in die Branche einsteigt.

UNICUM BERUF: Trotz der Belastung ist Consulting ein ungemein begehrtes Berufsfeld. Geben Sie unseren Leserinnen und Lesern doch bitte ein paar Tipps für den Einstieg ins Consulting.

Glößner: Ich würde jedem Mathematiker und Physiker, der das Consulting als Berufsfeld entdeckt, empfehlen, sein Studium mit Hingabe zu absolvieren. Dann kommt die Karriere ganz von allein. Ach ja: Und bitte keine Angst vor Bewerbungsgesprächen.

Grychtol: Mein Tipp lautet: Treten Sie im Bewerbungsgespräch wahrhaftig und authentisch auf und entscheiden Sie bei gleichen Rahmenbedingungen durchaus nach dem Gefühl. Das A und O ist in meinen Augen die Unternehmenskultur. Und die wird am ehesten durch die Menschen repräsentiert, die Ihnen gegenüber sitzen.



Auch für Marcus Grychtol gilt: Gute Berater zeichnen sich dadurch aus, dass sie das Problem des Kunden zu ihrem eigenen machen. Da ist dann schon mal extensives Grübeln angesagt...

Andersen, vormals Arthur Andersen, ist eine der „Big Five“ im internationalen Beratungs- und Prüfungsgeschäft. In Deutschland unterhält das Unternehmen zehn Standorte bundesweit und beschäftigt bei einem Umsatz von erstmals über einer Milliarde Mark 3.850 Mitarbeiter. Für 2002 plant Andersen rund 500 neue Arbeitsplätze zu schaffen (Stand: 1. September 2001).

Neue Beraterinnen und Berater rekrutiert Andersen unter anderem aus den Fachrichtungen Wirtschaftswissenschaften, Informatik, Physik, Mathematik, Rechtswissenschaften und Bauingenieurwesen. Typischerweise steigen Absolventen bei Andersen als Assistenten bzw. Consultants ein, um nach zwei bis drei Jahren zum Senior-Consultant aufzusteigen. Von dort kann die Karriere bis zum Manager oder sogar Partner führen.

Weitere Informationen unter:
www.de.andersen.com/careers