

## Bildung & Chancen

Am nächsten Montag:  
Alumni-Netzwerke von Privatfirmen

# Berater sind mehr als Sparapostel

Die Anforderungen an künftige Consultants sind hoch: Kenntnisse in Betriebswirtschaft reichen nicht, um an die gut bezahlten Jobs zu kommen. Gefragt sind auch analytisches Denken und Leistungsbereitschaft.

### Von Mirjam Fuchs

Wer ins Consulting will, sei gewarnt: Unternehmensberater sind nicht überall beliebt. Die meisten Arbeitnehmer kommen kaum mit Beratern in Kontakt. Und doch müssen sie mit den Konsequenzen ihrer Empfehlungen an die Chefetage leben - und zwar, wenn die Anzugträger längst wieder verschwunden sind. Trotz dem zweifelhaften Image der Berater mangelt es den Beratungsunternehmen nicht an interessiertem Nachwuchs: Hochqualifizierte reissen sich sogar um die Stellen.

Die sogenannten Big Four (KPMG, Deloitte, PricewaterhouseCoopers und Ernst & Young) bieten Juristen oder Betriebswissenschaftlern auch Stellen in der Wirtschaftsprüfung oder Steuerberatung. Andere, wie z. B. McKinsey oder die Boston Consulting Group, sind auf Wirtschaftsberatung spezialisiert und beraten Kunden bei der Geschäftsstrategie. Oft treibt der Sparwunsch diese Kunden zu den Consultants. Darum folgen auf den Besuch der Berater häufig auch Kündigungen. Consulting ist aber wesentlich mehr, als Entlassungen zu empfehlen.

Wenn irgendwo der Schuh drückt, wenden sich Unternehmen aus verschiedenen Branchen wie z. B. dem Finanz-, dem Versicherungs- oder dem Gesundheitswesen an Beratungsfirmen. Die Berater betrachten das Unternehmen dann im Querschnitt. Im Idealfall sprechen sie nicht nur mit dem CEO, sondern auch mit den Arbeitnehmern auf anderen Stufen. Die Idee dahinter: Als Unbeteiligte haben sie die nötige Distanz, um Lösungen zu finden, die das betroffene Unternehmen selbst nicht erkennt. Zudem machen die erfahrenen Optimierer Vorschläge, wie die Änderungen möglichst rasch umgesetzt werden können.

### Mediziner und sogar ein Mönch

Nicolas Wüthrich (siehe Kurzporträt) berät als Teil eines Teams bei einem mittelgrossen Beratungsunternehmen Kunden aus der Privatwirtschaft, aber auch aus dem öffentlichen Sektor. Eine strategische Beratung könne einem Unternehmen helfen, blinde Flecke auszuleuchten. «Oft stellt sich im Beratungsprozess heraus, dass das eigentliche Problem ganz woanders liegt, als unser Klient ursprünglich angenommen hat», sagt er. Bei der Analyse achtet Wüthrich darauf, die gesamte Wertschöpfungskette zu berücksichtigen und sich nicht bloss auf einzelne Faktoren zu konzentrieren.

Wie viele Berater hat Wüthrich? Er studiert. Allerdings hat er den Bachelor in Betriebswissenschaften als Zweitstudium absolviert, im Hauptfach belegte er Philosophie. «Bei meiner Arbeit braucht es viel vernetztes Denken. Dabei hilft mir mein geisteswissenschaftliches Studium mehr als meine BWL-Kenntnisse», sagt Wüthrich.

Tatsächlich kommt es beim Consulting mehr auf die analytischen Fähigkeiten als auf detaillierte Sachkenntnisse an. Deswegen suchen die Beratungsunternehmen gezielt nach Bewerbern aus anderen Fachrichtungen als BWL, wie z. B. Informatik, Ingenieurwesen oder Medizin. Bei McKinsey arbeitet laut Website sogar ein ehemaliger Mönch.

### Stressige Suche - hoher Lohn

Vernetztes Denken, eine rasche Auffassungsgabe und kommunikative Fähigkeiten reichen aber nicht aus, um Berater zu werden. Die aufwendigen Bewerbungsverfahren der bekannten Beratungsunternehmen sind legendär. Nur sehr Mutige bewerben sich ohne super Noten, Arbeitserfahrung und Auslandsaufenthalte im Lebenslauf. Wer es schafft, ans Gespräch eingeladen zu werden, wird auf Herz und Nieren geprüft: Die Bewerber müssen Fallstudien lösen und in Eignungstests beweisen, dass ihre Persönlichkeit zur Unternehmenskultur passt.

Dem Kreis der Auserwählten winken neben dem Gefühl, es geschafft zu haben, Einstiegs-Saläre im fünfstelligen Bereich. Und ein anforderungsreicher Berufsalltag: Während eines Projekts verschwinden Berater nach dem Abendessen nochmals ins Büro. Das scheint vor allem Frauen abzuschrecken. Obwohl sich die Beratungsfirmen um die Frauenförderung bemühen, sind die Berater grösstenteils männlich.



In Zürich-Nord brüten sie über Strategien und Abbauszenarien: Die Berater von PricewaterhouseCoopers. Foto: Urs Keller (Ex-Press)

Tipps für die Bewerbung bei einem Beratungsunternehmen

## «Wer keine Lust auf Weiterlernen hat, wäre hier falsch»

Wer sich aus der Masse der Bewerber hervortun will, muss genau wissen, warum er einen Job will und wie er sich am besten präsentiert.

### Mit Michael Eugster sprach Mirjam Fuchs

#### Welche Eigenschaften muss ich als zukünftige PWC-Mitarbeiterin mitbringen?

Wir sind an Bewerbern interessiert, die teamfähig, kommunikativ und flexibel sind. Zudem müssen sie die Bereitschaft mitbringen, weitere Ausbildungen zu machen. In den Bereichen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung sind die berufsbegleitenden Ausbildungen zum Wirtschaftsprüfer oder Steuerexperten obligatorisch. Die guten Ausbildungs- und Karriereoptionen sind für viele ein Grund, sich bei uns zu bewerben. Wer nach dem Studium keine Lust auf Weiterlernen hat, wäre hier falsch.

#### Stimmt es, dass bei Beratungsfirmen überdurchschnittlich viel gearbeitet werden muss?

Da wir ein flexibles Arbeitszeitenmodell haben, ist vieles möglich. Unsere Kunden erwarten von uns als Dienstleis-

tungsunternehmen, dass wir erreichbar sind und schnell auf ihre Wünsche reagieren können. PWC-Mitarbeitende sollten in intensiven Phasen bereit sein, viel zu arbeiten. In ruhigen Zeiten kann auch ein Gang zurückgeschaltet werden. Dafür braucht es ein gewisses Selbstmanagement sowie eine offene Kommunikation mit den Vorgesetzten und dem Team.

#### Wie geht es den Berufseinsteigern beim Wechsel vom Studentenleben zum Berufsalltag?

Die meisten besitzen bereits erste Arbeitserfahrungen und wissen, was sie erwartet. Sie freuen sich, am freien Wettbewerb teilnehmen zu können. Dabei ist die Einarbeitungsphase entscheidend. Wir führen sie Schritt für Schritt an die Aufgaben heran. Die Berufseinsteiger haben aber auch eine Holschuld: Sie müssen aktiv kommunizieren, wenn ein Problem auftaucht, das sie allein nicht lösen können.

#### Arbeiten bei Ihnen auch Menschen ohne Hochschulabschluss?

Der grösste Teil der Neueinsteiger hat studiert. Davon sollte sich allerdings niemand abschrecken lassen. Es gibt diverse andere Tätigkeiten, die andere Ausbildungen erfordern. Wichtig ist, dass die Bewerbenden einen persönli-

chen Business-Plan haben: Warum will ich in diese Branche oder diesen Bereich, weshalb zu PWC, und wie soll meine Zukunft aussehen? Darauf sollten sie mir im Bewerbungsgespräch eine Antwort geben können.

#### Wie Sorge ich dafür, dass mein Dossier aus dem Meer an Bewerbungen hervorsticht?

Ein sauberes, vollständiges Dossier ist die Grundvoraussetzung. Es gibt aber noch weitere Möglichkeiten, sich be-

### Michael Eugster (35)

Human Capital Senior Business Partner (Personalbereichsleiter), PWC Zürich.



merkbar zu machen, z. B. bei einem persönlichen Gespräch. Wir betreiben einen grossen Aufwand fürs Recruiting, da wir mit den anderen Beratungsunternehmen im Wettkampf um die grössten Talente stehen. Um diesen sogenannten War for Talents zu gewinnen, sind wir an Informationsveranstaltungen präsent. Dort können Bewerbende mit unseren Mitarbeitenden das Gespräch suchen. Im besten Fall empfehlen diese dann vielversprechende Kandidaten an mich weiter.

Drei aktive Berater erzählen

## «Freizeit habe ich fast keine»

### Simone Heinrich (28)

Steuerberaterin bei PricewaterhouseCoopers (PWC)



«Mein Tipp fürs Bewerbungsgespräch: Sich so natürlich wie möglich verhalten. Damit habe ich bei meinen jetzigen Arbeitskollegen gepunktet, wie ich im Nachhinein erfahren habe. Ich ging unbefangen ans Gespräch. Es war eines meiner ersten Bewerbungsgespräche nach dem Masterstudium in Law & Economics an der HSG. Nun arbeite ich seit drei Jahren bei PWC als Steuerberaterin und mache nebenher die Ausbildung zur Steuerexpertin. Der anforderungsreiche Job gefällt mir. Ich mag die Arbeit mit Zahlen, denn es freut mich, wenn etwas aufgeht. Das Schönste am Beruf: Der Vorteil, den wir für die Kunden generieren, lässt sich in Zahlen zeigen.»

### Nicolas Wüthrich (27)

Unternehmensberater bei Swiss Brand Experts



«In der strategischen Beratung bin ich vor zwei Jahren zufällig gelandet, auf der Suche nach einem Nebenjob. Mittlerweile bin ich Projektleiter und lerne daneben auf meine Abschlussprüfungen. Bei der Lösungsfindung kann ich meine analytischen Fähigkeiten aus dem Philosophiestudium an der Uni Zürich gut gebrauchen. Zudem hilft mir mein BWL-Bachelor, das Wirtschafts-Sprachspiel zu verstehen. Mir gefällt die intellektuelle Herausforderung, aber auch die Vermittlung meiner Arbeit: Eine brillante Lösung nützt nichts, wenn sie den Kunden nicht überzeugt. Freizeit habe ich fast keine, aber die Zeit mit meiner Freundin hilft mir, Energie zu tanken.»

### Vincent Aebi (26)

Unternehmensberater bei McKinsey



«Seit meinem Masterabschluss in Banking & Finance an der HSG vor zwei Jahren arbeite ich bei McKinsey. Mir gefällt die Möglichkeit, für Klienten nachhaltige Werte zu generieren. Die letzten Monate arbeitete ich in Saudiarabien. Das fordert mich: Ich arbeite bis 65 Stunden die Woche und bin froh, dass meine Freundin Verständnis hat. Ich schätze das gute Verhältnis zu meinen Arbeitskollegen, mit denen ich während eines Projekts mehr Zeit verbringe als mit Freunden. Wer ins Consulting einsteigen will, sollte sich mit den verschiedenen Firmenkulturen auseinandersetzen. Im Bewerbungsprozess geht es auch darum, ob jemand ins Team passt.»

### Gut zu wissen

## Wer selbstständig werden will, braucht Stehvermögen

Ich bin 45 und arbeite seit knapp 15 Jahren als HR-Verantwortlicher. Stets war ich fest angestellt, derzeit in einem mittelgrossen Betrieb. Ich überlege mir, als Berater selbstständig zu werden, um mehr berufliche Freiheit zu gewinnen. Ich habe vor kurzem den Master of Advanced Studies in Human Capital Management gemacht. Doch bisher habe ich den Mut für den Schritt in die Selbstständigkeit nicht aufgebracht. Was soll ich tun? Ich habe Familie und bin auf meinen heutigen Lohn angewiesen. H. R. aus Zürich

### Lieber Herr R.

Mit Ihrem Studium sind Sie bestens gerüstet, als HR-Fachmann und Mitglied der Geschäftsleitung in einem Unternehmen die Personalarbeit strategisch aus-

### Heinz Wyssling

Berater für Karriere, Outplacement und Organisationen. Mitglied des Berufsverbandes für Supervisoren und Organisationsberater BSO

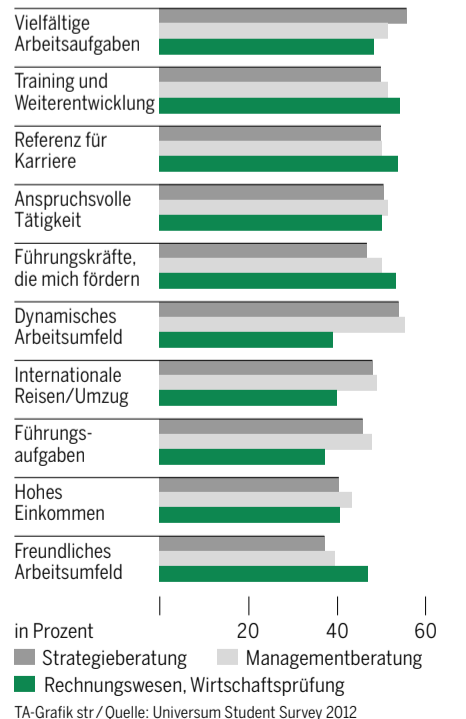


Senden Sie uns Ihre Fragen an [bildung@tagesanzeiger.ch](mailto:bildung@tagesanzeiger.ch).

zurichten und umzusetzen. Ich will Ihnen Ihre Idee, sich selbstständig zu machen, nicht ausreden. Sie müssen jedoch wissen, was für eine Beratung Sie für welche Zielgruppe anbieten wollen. Sie müssen folgende Fragen beantworten: Wer bin ich? Welche Kompetenzen habe ich? Was ist meine Mission? Worin unterscheide ich mich von meinen Konkurrenten? Welchen Kundennutzen schaffe ich? Nicht das, was Sie gut finden, ist entscheidend, sondern das, was Ihre künftigen Kunden verlangen, entscheidet über Erfolg oder Misserfolg. Sie brauchen einen Businessplan. Kriterien dazu sind: Geschäftsidee/Vision/Kundennutzen, Marktanalyse, Strategie zur Umsetzung, Massnahmen, finanzielle Konsequenzen, Realisierbarkeit mit Chancen, Stärken, Schwächen, Risiken, Rechtsform. Last, but not least brauchen Sie ein online-basiertes Marketingkonzept. Ihre Persönlichkeit muss sich durch eine unternehmerische Einstellung auszeichnen. Sie müssen in der Lage sein, eine finanzielle Durststrecke, d. h. eine längere Zeit mit wenig oder auch gar keinem Einkommen, auszuhalten. Ausser Sie sind in der glücklichen Lage, gleich mit Aufträgen aus Ihrem Netzwerk starten zu können. Sie werden eine Anlaufzeit brauchen, bis Ihr Business zu laufen beginnt. Das kann mehrere Monate dauern. Wichtig ist, dass Sie Ihre Familie unterstützt. Gerne mache ich Sie auf den Anlass «Aufbruch 2. Karriere» aufmerksam, der am 24. September im Kaufleuten, organisiert vom KV Zürich, stattfinden wird.

## Das erwarten Studenten vom künftigen Arbeitgeber

Befragt wurden 9291 Studierende, die bevorzugt in der Beratungsbranche arbeiten möchten



Erscheint in Zusammenarbeit mit

**UNIVERSUM**  
Building Brands to Capture Talent