

Neue Funktion
Warum Berater bei kriselnden
Unternehmen immer öfter
Manager auf Zeit sind | Seite 3

Consulting

Neue Aufträge
Warum IT-Berater auf einen
Mix aus Strategie- und
Beratung setzen | Seite 4

SONDERBEILAGE

FINANCIAL TIMES
DEUTSCHLAND

DONNERSTAG, 17. NOVEMBER 2005

Ingenieure sind als Berater immer begehrter

Besonders beliebt sind Absolventen, die auch Wirtschaftswissen mitbringen. Sehr gute Karten hat, wer als Consulter über einen direkten Draht zu Hochschulen verfügt.

VON DAVID SELBACH
UND CHRISTIAN KEMPER

Die Boston Consulting Group (BCG) zeigt sich in der kommenden Woche drei Tage lang von ihrer besten Seite. Die Strategieberater haben 35 Studenten nach Frankfurt eingeladen, um sie nach allen Regeln der Kunst zu umwerben. In einem Workshop dürfen die Ingenieurwissenschaftler eine Zukunftsstrategie für einen Schweinfurter Automobilzulieferer entwickeln – nicht nur in der Theorie, sondern für einen Kunden von BCG. Der Grund für die Einladung: Bisher ist erst jeder fünfte BCG-Berater ein Ingenieur – und das soll sich nach dem Willen von Geschäftsführer Just Schürmann möglichst schnell ändern: „Wir wollen im kommenden Jahr 170 Berater einstellen. Ein Viertel davon sollen Ingenieure sein.“

Mit der neu entdeckten Liebe zu Absolventen technischer und naturwissenschaftlicher Studiengänge ist BCG nicht allein. Seit dem Ende der Branchenkrise im vergangenen Jahr suchen Beratungsunternehmen wieder verstärkt nach jungen Mitarbeitern. Und im Fokus stehen seitdem nicht mehr hauptsächlich Wirtschaftswissenschaftler, sondern Naturwissenschaftler und Ingenieure. Denn immer mehr Kunden wünschen sich Berater, die auch die technischen Herausforderungen ihres Geschäfts verstehen – mit einer Schar von Betriebswirtschaftlern geben sie sich nicht mehr zufrieden.

Doch die begehrten Absolventen für einen Consulting-Job zu begeistern, ist kompliziert. Nur wenige Naturwissenschaftler und Ingenieure haben schon während ihres Studiums vom Beraterberuf geträumt – wissenschaftliche Karrieren und Positionen in den Entwicklungsabteilungen großer Industrieunternehmen stehen dagegen hoch im Kurs.

Kontakt zu Hochschulen hilft

„Viele Ingenieure haben Berührungspunkte mit dem Beraterberuf“, sagt BCG-Geschäftsführer Schürmann. „Sie fragen sich, ob sie ihr hart erarbeitete Fachwissen als Berater überhaupt einsetzen können, und können sich nur schwer vorstellen, wie sie in einem Unternehmen außerhalb von Prüfständen und Pro-



Ingenieure, Techniker und Designer begutachten ein Automodell bei DaimlerChrysler über Spezialbrillen in 3D. Die Monitore vorn zeigen das Bild in der jeweiligen Brille. Unternehmensberater können hier wesentlich besser mitreden, wenn sie einen Ingenieurberuf gelernt haben

duktentwicklung etwas bewegen können.“

Ganz ähnlich klingen die Klagen der Personalverantwortlichen anderer Beratungsgesellschaften. „Viele Naturwissenschaftler wissen nicht, dass Beratungen interessante Arbeitgeber sind“, sagt Stefan Eikermann, bei Booz Allen Hamilton für das Personal verantwortlich. So kommt nur ein Bruchteil der Bewerbungen, die auf Eikermanns Tisch landen, von Absolventen technischer und naturwissenschaftlicher Fächer.

Wer einen direkten Draht zu Studenten hat, ist der Konkurrenz im Kampf um die begehrten Köpfe einen Schritt voraus. Hermann Simon profitiert beispielsweise immer noch von Kontakten aus seiner ersten Kar-

riere. Der Geschäftsführer der Unternehmensberatung Simon & Kucher war bis vor zehn Jahren Professor für Betriebswirtschaft an der Universität Mainz. Heute hat er keinen Lehrauftrag mehr, ist aber immer noch Teil der Hochschulszene und bestens vernetzt: „Mein Bekanntheitsgrad an deutschen Universitäten ist immer noch relativ groß, und ich habe regelmäßigen Kontakt zu fast 30 Lehrstühlen“, berichtet Simon.

Zudem kennen viele Studenten seinen Namen aus der wissenschaftlichen Literatur: „Ich publiziere immer noch zusammen mit ehema-

ligen Kollegen“, sagt der Unternehmensberater.

Den Studentenkontakt pflegt Simon auch durch Vorträge und Kolloquien in Universitäten. Solches Engagement nutzt Simon & Kucher beim Recruiting von Naturwissenschaftlern und Ingenieuren: „Die Studenten kommen nach den Veranstaltungen ganz automatisch auf unser Unternehmen zu“, sagt Simon.

Ist der Kontakt einmal hergestellt, fallen alle weiteren Schritte leichter. Pro Jahr kommen rund 20 Wirtschaftsingenieure zu Simon & Kucher, außerdem zehn

Naturwissenschaftler, vorzugsweise Physiker und Mathematiker. Absolventen anderer Fachrichtungen stehen weniger auf Simons Wunschliste: „Chemiker zum Beispiel stellen wir nicht ein. Sie denken oft nicht analytisch genug“, sagt der Berater. Auch mit Biologen hat der Experte schlechte Erfahrungen gemacht. „Die Analyse eines Sachverhaltes kommt eben nicht ohne einen Sinn für wirtschaftliche Zusammenhänge aus“, berichtet der ehemalige Professor.

Kleinere Beratungsunternehmen wie Simon & Kucher sind nicht mehr die einzigen, die den direkten Kontakt zu möglichen Kandidaten schon während des Studiums suchen. Auch viele Berater, die weltweit aktiv sind,

haben heute einen direkten Draht zu den Naturwissenschafts- und Ingenieursstudiengängen der Universitäten. So kooperiert zum Beispiel AT Kearney mit technischen Hochschulen in ganz Europa: Die Berater beteiligen sich als Dozenten an Lehrveranstaltungen, bieten den Studenten Praktika an und schreiben gemeinsam mit den Lehrstühlen Studien, bei denen Studenten den Berateralltag kennen lernen. „Wenn wir Ingenieure und Naturwissenschaftler für uns gewinnen wollen, ist eine solche Direktansprache besonders wichtig“, berichtet Tobias Lewé, der bei AT Kearney für das Personal-Recruiting zuständig ist. „Schließlich haben Talente aus diesen Studienfächern oft viele verschiedene attraktive Alternativen.“

Wunschkandidaten sind selten

Auch die Auswahl der passenden Kandidaten ist unter Ingenieuren oft schwieriger als unter Wirtschaftswissenschaftlern, berichtet Lewé. „Wer BWL studiert, hat sich oft schon während des Studiums gezielt auf eine spätere Beratungstätigkeit vorbereitet und in Praktika seine Qualitäten bewiesen. Bei Ingenieuren muss man häufig erst die Kandidaten identifizieren.“

Und sind potenzielle Talente einmal erkannt, haben sie meist noch wirtschaftswissenschaftlichen Nachholbedarf. Schließlich sind Wunschkandidaten eine extrem seltene Spezies, berichtet Ilkay Boramir, Personalreferent der Unternehmensberatung Horváth & Partner: „Wir suchen nach Naturwissenschaftlern mit ausgeprägtem BWL-Hintergrund“, bringt er das Anforderungsprofil auf den Punkt. Aber selbst bei Wunschkandidaten ist die Arbeit der Personalverantwortlichen längst noch nicht vorbei, wenn die Unterschrift unter dem Arbeitsvertrag trocken ist. Denn selbst ein Wirtschaftsingenieursstudium bereitet nur selten auf den Berateralltag vor. So drücken Naturwissenschaftler und Ingenieure in den ersten Wochen als Juniorberater meist erst einmal die Schulbank – und lernen, wie ein Unternehmen überhaupt funktioniert.

Traumkandidat

Masterplan Bei Recruitern besonders beliebt sind MBA-Schulen, an denen Absolventen technischer Fächer eine zusätzliche Management-Ausbildung machen. „Die Studenten dort sind sehr offen für den Beraterberuf“, berichtet Tobias Lewé, der bei AT Kearney Personal rekrutiert. Die Kehrseite der Medaille: An den Business-Schulen tummeln sich auch die Personalr anderer Arbeitgeber – nicht nur aus der Beratung.

ALLE VERLANGEN UNMÖGLICHES.
WIR VERLANGEN NIEDERGEWESENES.

Capgemini sucht Berater mit Macherqualitäten: www.capgemini-karriere.de



Collaborative Business Experience - die neue Form der Zusammenarbeit.

Capgemini
CONSULTING. TECHNOLOGY. OUTSOURCING