

Karriere als ... Unternehmensberater

1. Berufsbild

Man muss nicht zwangsläufig Betriebswirtschaftslehre (BWL) studiert haben, um Unternehmensberater zu werden. Bei vielen Berater-Jobs sind sozialwissenschaftliche und technische Kenntnisse gefordert. So kommen auch Ingenieure und Juristen, Mediziner, Geisteswissenschaftler oder Theologen zum Zuge – vorausgesetzt sie verfügen über die nötige analytische und soziale Kompetenz. Sie alle werden gesucht für jedes der vier möglichen Beratungsfelder: IT-Beratung und Service, Strategieberatung, Organisationsberatung oder Personalberatung.

Unternehmensberater analysieren als externe Dienstleister Abläufe und Strukturen in Unternehmen mit dem Ziel, die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen und den wirtschaftlichen Erfolg zu sichern und auszubauen. Dazu beurteilen und planen sie die Markt- und Kundenausrichtung von Unternehmen, entwickeln Vorschläge hinsichtlich der Geschäftsfeldentwicklung, für die Marketing- und Verkaufsorganisation und unterbreiten Optimierungskonzepte für organisatorische Abläufe. Sie beraten auch hinsichtlich des gewerblichen Rechtsschutzes sowie bezüglich Finanzierung und Förderungsmöglichkeiten. Beratung über Qualifizierungsprojekte und Mitarbeiterentwicklung kommen hinzu. Neben der Analyse und Beratung sorgen Unternehmensberater/innen meist auch für die konkrete Umsetzung der vom Unternehmen gewünschten Projekte.

Was ein „guter“ Unternehmensberater mitbringen sollte:

Ein Höchstmaß an Lernbereitschaft, Problemlösungsfähigkeit, Teamgeist, Einsatzbereitschaft, Stressresistenz, logisch-analytisches Denkvermögen, Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick, Mobilität und Sprachkenntnisse. Auch Führungsstärke und unternehmerisches Denken sind wichtig, zudem müssen schwierige Themen schnell durchdrungen und seinem Gegenüber gut vermittelt werden können. „Hilfreich ist in diesem Beruf aber mit Sicherheit auch immer eine gute Portion Humor.“, erklärt Vorstand Michael Jung von der Münchner ROI Management Consulting AG.

Typische Berufs-Bezeichnungen/ Titel sind:

- Management Consultant
- Betriebsberater/in
- Wirtschaftsberater/in
- Strategieberater/in (Strategy Consultant)

2. Ausbildungswege, Inhalte und Voraussetzungen

Unternehmensberatungen beschäftigen in der Regel Universitätsabsolventen mit herausragenden Abschlüssen aus nahezu allen Fachrichtungen. Insbesondere bei den großen Gesellschaften sind nur zu etwa 50 % Absolventen der Betriebswirtschaftslehre zu finden. Daneben sind besonders die Studiengänge Physik, Mathematik, Psychologie und Medizin stark vertreten.

Die quantitativ zunehmende Bedeutung des Beratungssektors für die Beschäftigung und die veränderten Beratungsdienstleistungen stellen neue Anforderungen an die Qualifizierung von Berater/innen und damit einhergehend an eine Definition der mit der Tätigkeit verbundenen „Beratungskompetenz“. Lange Zeit erfolgte die Aufnahme einer Tätigkeit als Unternehmensberater/in, zumeist auf der Basis von Berufserfahrungen in einem Bereich der Unternehmens-tätigkeit, die als grundlegende Kenntnisse in die Beratungsleistung einfließen.

Unternehmensberatung wird zunehmend auf der Basis einer Hochschulausbildung schon beim Beginn der Erwerbskarriere als Tätigkeitsfeld gewählt. Eine Veränderung, die neue An-

forderungen an die Qualifizierung der Berater/innen stellt. Weiterhin werden an die Tätigkeit selbst zunehmend höhere Erwartungen gestellt. Während traditionellerweise die Beratungsleistung mit der Überreichung einer Expertise endete, gehört zunehmend die Begleitung der Implementation der vorgeschlagenen Veränderungen zum Aufgabenbereich der Berater/innen (BDU 1998). Erforderlich wird damit der Erwerb von Kompetenzen im Bereich Organisation bzw. Organisationswandel und diesbezüglich ausgerichtete Formen der Beratung.

In der Universitätslandschaft gibt es einige Ausbildungsangebote, die eine fachliche Eignung zur Unternehmensberatung als explizites Ziel haben.

Fachhochschule Emden

In Emden kann man im Rahmen des Wirtschaftsstudiums den Studiengang „Business Consulting“ belegen.

Der Studiengang Business Consulting trägt den ständig steigenden Anforderungen an eine breite und praxisorientierte Berater- und Methodenkompetenz Rechnung. Neben dem Überblick über Beratungsarten, -schwerpunkte, -abläufe und -controlling stehen Case-Studies und praktische Beratungsprojekte in Unternehmen im Vordergrund. Der Studiengang ist als 8-semesteriger grundständiger Studiengang einschließlich zweier Praxissemester konzipiert. Es werden sowohl beratersepezifische als auch breite betriebswirtschaftliche Kenntnisse vermittelt.

In einem "Projekte / Unternehmensberaterseminar" erarbeiten kleinere Gruppen von Studierenden projektorientiert konkrete Lösungen oder Konzepte für Unternehmen. Die Aufgaben sind klein und überschaubar; die Betreuung durch die Professoren ist eng und intensiv. Diese Art der Projektarbeit stellt eine ideale Vorbereitung für das nachfolgende Praxissemester dar. Des Weiteren sind die für die Unternehmensberatung besonders wichtigen Grundkenntnisse in Kommunikations- und Präsentationstechniken Pflichtbestandteil des 4. Semesters.

Mit dem Bestehen der Diplomprüfung wird der Hochschulgrad "Diplom-Kauffrau (FH)" bzw. "Diplom-Kaufmann (FH)" erlangt. Der Studiengang Business Consulting hat eine Zugangsbeschränkung. Es stehen 30 Studienplätze zur Verfügung.

Schulische Voraussetzungen:

- Allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife
- Fachhochschulreife
- Fachbezogene Hochschulzugangsberechtigung nach beruflicher Vorbildung mit Zusatzprüfung
- Andere als gleichwertig anerkannte Vorbildungen

Fachhochschule Rhein-Sieg

Studiengang Bachelor in Business Administration BBA (Hons.)

Studienschwerpunkt: Unternehmensberatung und -entwicklung

Der BBA - Studiengang umfasst einschließlich des Praxissemesters und der Abschlussarbeit eine Regelstudienzeit von 6 Semestern. Mindestens 25 % der Lehrveranstaltungen werden in englischer Sprache abgehalten. Angestrebt wird ein mit der Studiendauer ansteigender Anteil englischsprachiger Veranstaltungen. In den ersten drei Semestern werden intensive Lerneinheiten zur englischen Sprache vom Sprachenzentrum der Fachhochschule Bonn-Rhein-Sieg angeboten.

Die Studierenden können ein Schwerpunktfach aus folgendem Katalog wählen:

- Marketing
- Internationales Management

- Betriebswirtschaftslehre für Handelsunternehmen
- Unternehmensberatung und -entwicklung
- Finanzwirtschaft/Finanzdienstleistungen
- Personalmanagement
- Business to Business Marketing
- Wirtschaftsinformatik
- Controlling
- Rechnungslegung/Steuern/Wirtschaftsprüfung

Fachhochschule Ludwigshafen

www.fh-ludwigshafen.de + <http://www.mba-imc.de>

In Ludwigshafen bietet Interessenten die Möglichkeit, einen MBA – Weiterbildungsstudiengang „Internationale Unternehmensberatung“ <http://www.mba-imc.de> für Postgraduierte zu belegen.

MBA - Weiterbildungsstudiengang „Internationale Unternehmensberatung“

Das MBA-Programm International Management Consulting (IMC) ist ein berufsbegleitendes Präsenzstudium mit dem international anerkannten Abschluß MBA. Die Inhalte sind, ausgehend von Grundlagen in Betriebs- und Volkswirtschaftslehre, auf Inhalte aus dem Bereich Management Consulting abgestimmt. Der Erwerb und der Ausbau von theoretisch fundiertem und durch Praxis- und Fallbeispiele untermauertem Wissen und Methoden zum Management Consulting stehen hier im Vordergrund. Hervorzuheben ist hier auch der interdisziplinäre Ansatz, der ein Kennzeichen der Unternehmensberatung darstellt.

European Business School

www.bwa-bwa.com

Lehrgang Unternehmensberater

Zielgruppe:

Fachexperten mit einer fundierten Ausbildung und einer mehrjährigen Berufserfahrung, die nach neuen Möglichkeiten suchen, ihr Wissen und ihre Ideen in einer selbstständigen Tätigkeit als Unternehmensberater zu verwirklichen.

Nutzen:

Mit Ihrem professionellen Spezialwissen bauen Sie sich eine lukrative und abwechslungsreiche Tätigkeit auf, bei der Sie große Freiräume genießen und gleichzeitig in einem boomenden Markt tätig sind.

Teilnahmevoraussetzungen:

Abgeschlossene Ausbildung, Studium, mehrjährige qualifizierte Berufserfahrung, überdurchschnittliches Fachwissen.

Lehrgangsdauer:

21 Monate (ca 8 bis 12 Stunden pro Woche)

Abschluss / Zertifizierung:

Urkunde als Unternehmensberater von der Europäischen Berufs- und Wirtschaftsakademie.

Diplom der BWA als Unternehmensberater nach abgeschlossener Zertifizierung.

3. Verdienst / Karriere und Weiterbildung

Des Weiteren werden die verschiedensten Weiterbildungsmaßnahmen in dem Sektor von professionellen Verbänden und privaten Akademien angeboten.

Weiterbildung auf der Basis von Kursen

Die Verbände sowie spezialisierte Akademien bieten ein diversifiziertes Angebot von Weiterbildungskursen in der Regel auf Workshopbasis an, womit allerdings keine systematische Weiterbildung von der Junior- zur Seniorberater/in intendiert ist. Als Adressat/innen gelten erwerbstätige Berater/innen in unterschiedlichen Tätigkeitsfeldern, wobei keine weiteren Zugangsvoraussetzungen definiert werden. Die typischen Angebote konzentrieren sich auf relevante Beratungssituationen. Die angebotenen Workshops beschäftigen sich bspw. mit Fragen der Angebotserstellung, des Beratungsmarketings, der Auftragsdurchführung, der Moderation als Mittel der Prozessgestaltung oder der Organisation der Beratungsfirma bzw. -praxis selbst. Vermittelt werden Techniken sowie Methoden des Beratungsprozesses und Fragen der Organisation der eigenen Arbeitstätigkeit. Betriebswirtschaftliche Fachqualifikationen oder Spezialkenntnisse für bestimmte Tätigkeitsfelder in der Unternehmensberatung werden hingegen nicht angeboten.

Einen Schritt weiter geht die Württembergische Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie, die einen einjährigen berufsbegleitenden Kurs mit einem Abschlusszertifikat anbietet. Als Zugangsvoraussetzung wird der Abschluss eines wirtschaftswissenschaftlichen Studiengangs einschließlich der Ausbildung an einer Akademie genannt und eine mindestens 1-jährige Leitungstätigkeit. Die Ausbildung wird bewusst als Alternative zu einem Universitätsabschluss angeboten.

Verdienst und Karriere

Die Anforderungen an Unternehmensberater sind überdurchschnittlich hoch. Dementsprechend ist aber auch die Belohnung für den hohen Einsatz überdurchschnittlich. Die guten Verdienstmöglichkeiten beginnen bereits beim Einstieg in das Berufsleben als Unternehmensberater. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, in diesen Beruf zu kommen, wobei eine überdurchschnittliche Qualifikation jedenfalls die Voraussetzung ist. Häufig beginnt man als Beratungsassistent, wird nach wenigen Monaten Juniorberater und anschließend nach ca. einem Jahr bereits Berater oder neudeutsch Consultant.

Für Beratungsassistenten werden Gehälter zwischen 20.000 € und 35.000 € gezahlt, für Juniorberater 30.000 € bis 50.000 € und für Berater zwischen 35.000 € und 60.000 €. Von den genannten Zahlen kann es im Einzelfall zu Abweichungen kommen, abhängig von der jeweiligen persönlichen und fachlichen Qualifikation.

In größeren Beratungsunternehmen werden eher Gehälter an den oberen Grenzen gezahlt, während man in kleineren Häusern eher die niedrigeren Angaben erwarten darf. Aber auch davon gibt es Ausnahmen. Letztlich kommt es auch auf die Marktsituation und das Verhandlungsgeschick an. Die etwas niedrigeren Verdienstmöglichkeiten in den kleineren Beratungsunternehmen werden häufig durch ein höheres Maß an Eigenverantwortung und durch eine größere Abwechslung in der Tätigkeit kompensiert.

4. Marktsituation und Ausblick

„Benötigt werden bis zu 8.000 neue Berater im Jahr. Insbesondere die großen und mittelgroßen Beratungsgesellschaften stellen wieder verstärkt ein.“, so Klaus Reiners, Sprecher des Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.. demnach planen mehr als 40 Prozent der Beratungsunternehmen die Anzahl der Mitarbeiter zu erweitern. Fast 55 Prozent planen keine Veränderung der Personaldichte, weniger als 5 Prozent denken daran, das Personal zu reduzieren, so die Ergebnisse einer Bestandsaufnahme des BDU.

Der Markt für Unternehmensberatungsleistungen ist in Deutschland im Jahr 2004 erstmals seit zwei Jahren wieder leicht gewachsen. Der Umsatz der Beratungsunternehmen stieg um rund 1 % auf mehr als € 12,3 Mrd. und erreicht damit wieder das Niveau des Jahres 2002.

Mit 31,8 Prozent Marktanteil entwickelten Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes die stärkste Nachfrage nach Unternehmensberatung, gefolgt von Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes mit 23,0 Prozent. In den Beratungsfeldern gab es 2004 im Vergleich zum Vorjahr nur marginale Veränderungen. Beratungen zur Prozessoptimierung und Kostenreduktion bleiben mit 35,5 Prozent das größte Teilfeld vor der IT-Beratung mit 28,5 Prozent Marktanteil.

Die quantitativ zunehmende Bedeutung des Beratungssektors für die Beschäftigung und die veränderten Beratungsdienstleistungen stellen neue Anforderungen an die Qualifizierung von Berater/innen und damit einhergehend an eine Definition der mit der Tätigkeit verbundenen „Beratungskompetenz“. Lange Zeit erfolgte die Aufnahme einer Tätigkeit als Unternehmensberater/in, zumeist auf der Basis von Berufserfahrungen in einem Bereich der Unternehmertätigkeit, die als grundlegende Kenntnisse in die Beratungsleistung einfließen.

Der Anstieg an erwerbstätigen Berater/innen seit den 1980er Jahren geht jedoch mit einer Veränderung des Qualifikationsprofils und des Alters der Unternehmensberater/innen einher. So erhöhte sich zwischen 1985 und 1999 in den alten Bundesländern in der Berufsgruppe der sozialversicherungspflichtig beschäftigten Unternehmensberater/innen und Organisator/innen der Anteil der Beschäftigten unter 35 Jahren von 35% auf 46% bei einem parallelen Anstieg des Anteils mit einem Hochschulabschluss von 41% auf 52% (Parmentier/Schade/Schreyer 1996, Biersack/Parmentier/Schreyer 2000).

Unternehmensberatung wird zunehmend auf der Basis einer Hochschulausbildung schon beim Beginn der Erwerbskarriere als Tätigkeitsfeld gewählt. Eine Veränderung, die neue Anforderungen an die Qualifizierung der Berater/innen stellt. Weiterhin werden an die Tätigkeit selbst zunehmend höhere Erwartungen gestellt. Während traditionellerweise die Beratungsleistung mit der Überreichung einer Expertise endete, gehört zunehmend die Begleitung der Implementation der vorgeschlagenen Veränderungen zum Aufgabenbereich der Berater/innen (BDU 1998). Erforderlich wird damit der Erwerb von Kompetenzen im Bereich Organisation bzw. Organisationswandel und diesbezüglich ausgerichtete Formen der Beratung.

5. Adressen/ Kontakte und Buchempfehlungen

Bundesverband deutscher
Unternehmensberater e.V. (BDU)
Zitelmannstraße 22
53113 Bonn
Fon: 02 28/91 61-0
Fax: 02 28/91 61-26
eMail: info@bdu.de
Internet: <http://www.bdu.de>

ver.di - Vereinte
Dienstleistungsgewerkschaft
e.V.
Potsdamer Platz 10
10785 Berlin
Fon: 0 30/69 56-0
Fax: 0 30/69 56-31 41
eMail: info@verdi.de
Internet: <http://www.verdi.de>

Bundesverband der Wirtschaftsberater (BVW) e.V.
Lerchenweg 14
53909 Zülpich
Telefon: 02252 81361
Fax: 02252 2910
<http://bvw-ev.de>

The European Federation of Management Consultancies, Associations (FEACO)
Avenue des Arts 3/4/5
B-1210 Brüssel
Telefon : +32 2 2500650
Fax : +32 2 2500651
<http://www.feaco.org>

Bundesverband deutscher Verkaufsförderer und Trainer BDVT e.V.
Elisenstr. 12-14
D-50667 Köln
Telefon: 0221-92076-0
Fax: 0221-92076-10

„Berufsziel Unternehmensberater 2006
Berufszugang, Tätigkeitsbereiche, Perspektiven“

Hrsg. v. Roland Raff u. Detlef J. Brauner
ISBN: 3896732781

Beschreibung: Dieses Buch vermittelt dem am Berufsziel Unternehmensberater Interessierten aktuelle und umfassende Informationen zu Berufsbild, Berufsorganisation, Marktumfeld, Karriereperspektiven/Selbständigkeit, Einstellungskriterien, Kontaktadressen etc. Darüber hinaus werden ausgewählte Unternehmensberatungen vorgestellt. Als Autoren für die rund 25 Fachbeiträge konnten u. a. ausgewiesene Praktiker aus kleinen wie großen, weltbekannten Beratungsunternehmen gewonnen **werden**.

Das Insider-Dossier:
Bewerbung bei Unternehmensberatungen
Consulting Cases meistern

2. überarbeitete und erweiterte Auflage

Beschreibung:

- Eine Vorstellung des Berateralltags mit seinen besonderen Anforderungen an Mitarbeiter und Bewerber
- Eine strukturierte Einführung in das typische Bewerbungsverfahren bei Unternehmensberatungen

- Die intensive Behandlung des Case Interviews mit zahlreichen Tipps zur Lösung von Consulting Fallstudien
- 20 ausführlich bearbeitete Beispielcases aus dem Interview-Alltag
- Erfahrungsberichte mit zahlreichen aktuell gestellten Cases aus 2003
- Brainteaser, Logiktests, Mathe-Basics, Abschätzungsfälle
- Unternehmensprofile und Bewerbungs-Tipps von 17 Top-Consultern

Karriere Inside: Consulting

Verlag: Staufenberg
1. Auflage 2004/2005

www.staufenberg.de

Der Weg in die Unternehmensberatung. Consulting Case Studies erfolgreich bearbeiten

Verfasser: Marion Minnich u. a.
Verlag: Gabler
Erscheinungsjahr: 2003
ISBN: 3-409-38869-9

Strategische Unternehmensberatung. Konzeptionen - Prozesse - Methoden

Verfasser: Ingolf Bamberger (Hrsg.)
Verlag: Gabler
Erscheinungsjahr: 2002

Weitere Informationen unter:

<http://www.jumpforward.de>

<http://www.unimagazin.de/rubrik/branchenreport20040401.jsp>

<http://www.bdu.de/>