

Die Wahrheit über die Beraterbranche? Zehn Mythen über Unternehmensberater

Das Klischee ist weit verbreitet: Unternehmensberater sind männlich, jung, geschneigelt. Sie verdienen ein Vermögen, haben kein Privatleben und fliegen nach zwei Jahren raus. Stimmt das wirklich? *Katja Barthels* vom ZEIT Campus hat nachgefragt und festgestellt: So manches Klischee ist ganz nah an der Wahrheit.



Berater haben doch alle Wirtschaftswissenschaften studiert!

Wahrheitsgehalt: 60 Prozent

Betriebs- und Volkswirte, Wirtschaftsinformatiker und -ingenieure stellen zwar mit etwa 55 Prozent die Mehrheit in der Branche, chancenlos sind Geistes-, Rechts- und Naturwissenschaftler aber nicht. Bei einem Einstieg in die strategische Beratung geht es schließlich weniger um die fachliche Spezialisierung als um die Fähigkeit, sich schnell in neue Aufgaben einzuarbeiten.

Die fliegen doch nach ein paar Jahren eh wieder raus!

Wahrheitsgehalt: 85 Prozent

Beratungen greifen gern auf »High-Potentials« zurück, also junge Absolventen mit glänzenden Karriereaussichten. Die Berater toben sich einige Jahre aus und steigen dann bei einer Firma, die sie beraten haben, ein. Die überwiegende Mehrheit der Mitarbeiter entscheidet sich aus der Beratung auszusteigen und wechselt in Industrie oder Wirtschaft. Im Schnitt bleiben Berater nicht länger als dreieinhalb bis sechs Jahre. Das erheben Beratungen zum Prinzip: »Grow or go« heißt das dann oder »Up or out« – entweder aufsteigen oder aussteigen.

Die hatten doch alle einen Einser-Schnitt im Zeugnis!

Wahrheitsgehalt: 85 Prozent

Unternehmensberatungen greifen gewöhnlich auf das beste Zehntel eines Hochschuljahrgangs zurück. Gute Noten allein reichen trotzdem nicht aus. Bewerber müssen sich auch über ihr Studium hinaus engagieren, etwa im Sportverein oder im sozialen Bereich. Kein Wunder, dass Bewerber mit diesem Profil oft schon vor dem Examen »entdeckt« worden sind. Die Quote von Stipendiaten ist unter den Beratern sehr hoch.

Die haben überhaupt kein Privatleben!

Wahrheitsgehalt: 25 Prozent

Falsch. Berater haben zwar keinen Nine-to-Five-Job, sondern oft mindestens 60-Stunden-Wochen. Sie sind ständig auf Achse, doch Wochenendeinsätze bleiben eher »Ausnahmefälle«. Berater sind zudem keineswegs alle Singles: 35 Prozent sind verheiratet und weitere 55 Prozent fest liiert. Das Engagement der Berater sei in ihrer Freizeit ist sehr vielfältig. Es reicht angeblich von Lacrosse bis zu Springreiten, von

Kammermusik bis zu Schlagzeugspielen, von Hilfstransporten nach Rumänien bis zur Jugendarbeit in der Gemeinde.

Berater sind immer Männer unter 30!

Wahrheitsgehalt: 60 Prozent

Der Altersdurchschnitt der Berater liegt zwischen 32 und 34 Jahren. Die Frauenquote dagegen bestätigt das gängige Vorurteil: Nur etwa 20 Prozent in der Branche sind weiblich. Mittlerweile zeigen einige Beratungen Ambitionen, das zu ändern. Das Ziel: Die Mitarbeiter sollen Beruf und Familie besser vereinbaren können; die Firma richtet Kinderkrippen ein und ermöglicht den Beratern, Teilzeit zu arbeiten. Das soll auch mehr Frauen für den Beruf gewinnen.

Die sehen immer wie aus dem Ei gepellt aus

Wahrheitsgehalt: 90 Prozent

Dunkler Anzug, teure Schuhe, konservative Krawatten, das gehört bei Beratern zur Pflichtkleidung. Möglichst »senior« zu wirken ist ein hohes Gut – wer als Berater mit wichtigen Managern zu tun hat, soll ihnen äußerlich gleichgestellt sein. Seriöse Business-Bekleidung ist bei Kundenkontakt selbstverständlich. Können sich die Bekleidungsprofis wenigstens an Bürotagen gehen lassen? An sogenannten „Office-Fridays“ ist bei manchen Unternehmen ein gepflegtes Freizeit-Outfit, also Hemd mit Jeans oder Stoffhose, erlaubt.

Die wenden nur ihre Standardrezepte an!

Wahrheitsgehalt: 50 Prozent

Egal, wie tief ein Unternehmen im Schlamassel steckt – Berater haben anscheinend für jedes Problem eine Lösung parat. Kein Wunder, dass »Überzeugungskraft« und »rhetorisches Geschick« nahezu überall vorausgesetzt werden. Die Berater nutzen zur Analyse der einzelnen Fälle oft Konzepte, die sie häufiger anwenden und mit denen sie ihre Projekte und ihre Vorgehensweise strukturieren.

Die haben alle eine Vielfliegerkarte im Portemonnaie!

Wahrheitsgehalt: 100 Prozent

Korrekt! Meilen sammeln ist des Beraters liebstes Hobby. Weil er fröhlich durch die Weltgeschichte reist, wird er schnell zum »Frequent Traveller« der großen Fluggesellschaften.

Die bekommen ein Riesengehalt!

Wahrheitsgehalt: 80 Prozent

Das gilt nicht unbedingt für den Associate, also den frischgebackenen Einsteiger von der Uni. Ein interessantes Gehalt lässt sich dank Leistungsboni und jährlicher Gehaltserhöhungen aber relativ schnell verwirklichen. Das Grundgehalt eines Mitarbeiters mit zwei Studienabschlüssen oder mit Promotion liegt bei 80 000 Euro, heißt es. Dazu kommen jährlich zehn bis zwanzig Prozent Gratifikation. Dienstwagen, Pensionsfonds, eine Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung sowie leistungsorientierte Bonuszahlungen gehören bei vielen Beratungen dazu.

Die werden händeringend gesucht!

Wahrheitsgehalt: 90 Prozent

Berater haben »Business Sense«, »exzellente Fachkompetenz« und »Menschenkenntnis«. Überzeugen können sie auch mit »analytischem Scharfsinn«, »unternehmerischen Qualitäten« und einer »starken Persönlichkeit«. Jedenfalls wenn man den Aussagen ihrer Arbeitgeber glaubt. Aber die Besten der Besten wollen erst mal gefunden werden. Und das ist gar nicht so einfach. Weil ihre Erwartungen so hochgesteckt sind, gehen Beratungen ständig auf die Suche, »war of talents« sagen manche dazu.

Quelle: <http://www.zeit.de/campus/2007/05/bg-zehn-mythen?1>
ZEIT Campus, 05/ 2007

Tobias Bläsing
tobias.blaesing@tqu-group.com
TQU BUSINESS GMBH

veröffentlicht in README.TQU 62