

Consulting: Wie kann man starten? Wie geht es dann weiter?

Im Namen der Redaktion interviewte Susanne Herl dazu den Berater Norbert Hölsken.

Redaktion: Welches Studienfach haben Sie abgeschlossen und was war Ihre erste berufliche Station nach dem Studium? Ich habe Information Technology Management an der Berufsakademie in Stuttgart studiert. Nach dem Studium bin ich im Jahr 2001 bei der IBM Unternehmensberatung GmbH als Berater eingestiegen.

Redaktion: Wieso haben Sie sich für die Beratung entschieden und nicht z.B. für die Bereiche Entwicklung, Forschung oder Vertrieb?

Zugegeben hatte ich zu Beginn einige Bedenken, ob die Beratung als Einstieg geeignet ist. Jeder fragt sich doch zu Recht, wie man beraten will, wenn man noch nicht einmal eigene Berufserfahrungen sammeln konnte? Das ist aber meiner Erfahrung nach nur ganz zu Beginn ein Thema. Durch die vielen abwechselnden Kunden und Projekte lernt man einfach sehr viel schneller und mehr, als jemand, der jeden Tag am gleichen Platz sitzt.

Genau diese Abwechslung und das schnelle Sammeln wertvoller Erfahrungen war letztendlich ausschlaggebend für mich, als Berater anzufangen.

Redaktion: Welche Inhalte Ihres Studiums konnten Sie in der Praxis umgehend einsetzen?

Ich habe – wie oft üblich – als Softwareentwickler in einem Kundenprojekt angefangen, daher waren es vor allem meine Programmierkenntnisse sowie die technischen Grundlagen, die ich umgehend einsetzen konnte. Die Praxisnähe vieler Studieninhalte ist sicherlich auch einer der Hauptvorteile des Berufsakademie(BA)-Studiums.

Redaktion: Was fehlte bei Ihren Studieninhalten, was Sie am Anfang im Berufsleben sehr vermissen?

Was mir sehr geholfen hätte, wäre deutlich mehr Wissen über Softwareentwicklungstechniken, Problemlösungstechniken, Moderation und Gruppendynamik. Man kommt einfach ständig in die Situation, dass man mit einer Gruppe ein Problem lösen möchte. Dafür ist solches (praktische) Wissen Gold wert.

Redaktion: Wie sah Ihre persönliche Karriereplanung bei Ihrem Berufseinstieg aus? Haben Sie diesen Weg so verfolgt oder gab es überraschende Alternativoptionen, die Sie genutzt haben?

Ursprünglich hatte ich vor maximal 3-4 Jahre als Berater zu arbeiten und dann nicht mehr zu reisen. Wie man sieht ist es 2012 und ich bin immer noch Berater. Das Reisen wird zwar nie mein bester Freund, aber die inhaltliche Vielfalt des Beratungsalltags findet man kaum in einem gewöhnlichen Nine-to-Five-Job.

Mein größter Schritt war wohl mein Wechsel zu it-agile, d.h. von einer ca. 20.000 Mitarbeiter großen IBM zu einer Firma mit 35 Mitarbeitern.



Norbert Hölsken ging nach seinem Studium an einer Berufsakademie zu der Unternehmensberatung eines großen Softwareanbieters und ist seit

kurzem für das mittelständische Consultinghaus it-agile GmbH tätig.

E-Mail: norbert.hoelsken@it-agile.de

Redaktion: Warum dieser Schritt?

Rückblickend würde ich sagen, dass man einfach etwas Berufserfahrung benötigt, um dann wirklich entscheiden zu können, was einem wichtig ist und was der passende Job wäre. Das lässt sich am Anfang einfach nicht überblicken.

Nach der Arbeit in einem Großkonzern hat mich der klare und innovative Fokus und das gute Firmenklima meines neuen Arbeitgebers gereizt.

Redaktion: Wie sieht eine halbwegs typische Arbeitswoche bei Ihnen aus?

Meine Arbeitswoche beginnt meist schon Sonntagabend in meinem Kopf. Dann gehe ich nämlich unweigerlich schon mal die Tage der nächsten Woche durch und überlege, wann ich wo sein werde und welche Abende ich zuhause bin und welche nicht. Da ist dann viel Abstimmung mit meiner Frau gefragt.

Die typische Woche gibt es bei it-agile noch weniger als bei anderen Beratungen. Jede Woche kann eine beliebige Kombination sein aus Kunden beraten, Schulungen halten, an Schulungen teilnehmen, bei Kollegen hospitieren, Messen besuchen, Angebote schreiben, „Slack“ machen und vielem mehr.

Das ist sehr interessant und abwechslungsreich, aber meist auch deutlich mehr Planungs- und Reiseaufwand als eine Immer-im-gleichen-Projekt-von-Montag-bis-Donnerstag-Woche.

Der Freitag bleibt meist relativ frei von Kundenterminen und wird vor allem zum Austausch mit den Kollegen genutzt. Das ist auch sehr wichtig für die eigene Motivation und den Wissensaustausch unter den Kollegen, da sonst jeder zum Einzelkämpfer wird und sich schnell isoliert fühlen könnte.

Redaktion: Was meinen Sie mit „Slack“?

Slack ist ein relativ neues Konzept, das zum Beispiel sehr stark durch Google bekannt wurde. Bei uns bedeutet Slack, dass jeder Mitarbeiter 30 Tage pro Jahr zur Verfügung hat, um an beliebigen Themen zu arbeiten, die ihn interessieren, Konferenzen zu besuchen, Community-Arbeit zu machen oder was immer er selbst für sinnvoll hält, um sich oder die Firma weiterzuentwickeln. Es gibt den Mitarbeitern neben dem Projektalltag Luft zum Atmen und Zeit sich und ihre Kreativität einzubringen. Aus meiner Sicht ein sehr mächtiges Instrument, das leider im Zeitalter der ständigen Kostenreduktion und Effizienzsteigerung oft nicht genutzt wird.



Redaktion: Welche Fähigkeiten zeichnen Ihrer Meinung nach einen guten Berater aus?

Einem guten Berater muss die richtige Beratung des Kunden immer wichtiger sein als das mögliche Folgegeschäft. Das klingt selbstverständlich, ist aber längst nicht immer der Fall. Dazu gehört Ehrlichkeit und Mut und natürlich das Wissen, um die geeignete Beratung überhaupt durchführen zu können.

Redaktion: Was würden Sie einem Berufseinsteiger raten, was er trainieren soll (und nicht auf der Hochschule lernt), wenn er ein (agiler) Berater werden möchte?

Siehe fehlende Studieninhalte *schmunzel*. Man kann einfach nicht genug betonen, wie wichtig Grundfertigkeiten wie strukturiert Probleme angehen, Moderation, gutes Deutsch etc. sind. Darüber hinaus finde ich es insbesondere im IT- und BWL-Bereich sehr wichtig, immer ein Auge auf das Marktgeschehen zu haben. Man kann extrem viel aus den konkreten Fehlern und Erfolgen bekannter Unternehmen lernen.

Redaktion: Wir danken Ihnen für das Gespräch, Herr Hölsken.