

# VOLLER EINSATZ

Ob Mann, ob Frau: Als Unternehmensberater müssen Sie viele Anforderungen erfüllen. Einige Qualifikationen können Sie erlernen, manchen Ansprüchen können Sie nur genügen, weil Sie sie als Mensch mitbringen. Was meinen Sie: Sind Sie ein Beratertyp? Analysieren Sie sich mit unserem Check-up von Kopf bis Fuss.

VON KATRIN CZERWINSKI

**Ohren auf!** Berater müssen zuhören können. Ohne Informationen können Sie die Situation in einem Unternehmen nicht bewerten und keine Entscheidung treffen.

**Hinsehen!** Manches bleibt unausgesprochen, ist aber in einer Beratungssituation entscheidend. Beobachten Sie alles genau, wenn Sie bei Kunden vor Ort sind: Wie interagieren Vorgesetzte und Mitarbeiter? Wer ist Wortführer? Wer kennt das Unternehmen am besten? Wer hat den meisten Einfluss?

**Leicht verspannt?** Wer 50 Stunden und mehr mit gesenktem Blick auf Arbeitsunterlagen schaut oder mit krummem Rücken vor dem Laptop sitzt, sollte auf seine Schulterpartie achten. Sport hilft, die starre Arbeitshaltung wieder auszugleichen. Viele Berater laufen zum Ausgleich oder haben ihre Badehose im Gepäck.


## **Die Ellenbogen: ab und zu ausfahren.**

Manchmal ist es einfach nötig. Das mittelständische Unternehmen kann nur mit der Restrukturierung überleben, die Sie dem Vorstand vorschlagen werden? Dann ist das die richtige Entscheidung, die Sie vertreten müssen. Gleichzeitig sollten Sie als Berater Ihr Fingerspitzengefühl nicht vernachlässigen.

**Verbindend.** Mit Ihrer rechten Hand schütteln Sie die Hände von Kunden und reichen sich im Team die Hand. Pflegen Sie diese Beziehungen – und auch Ihre Hände, die ebenso gepflegt sein sollten wie Ihr Business Outfit.

**Ihre Knie: Nicht durchdrücken,** ein wenig anwinkeln. So wippt es sich leicht und Sie zeigen genau die Flexibilität und Dynamik, die von Ihnen als Berater geistig und körperlich verlangt wird.

**Die armen Füße.** Sie sind ständig unterwegs, in schicken aber drückenden Schuhen verpackt. Als erfolgreicher Berater werden Sie und Ihre Füße für die Mühen belohnt: Gemeinsam nehmen Sie die Karrierestufen vom Analyst und Consultant zum Manager und vielleicht sogar hinauf in die Partnerebene.



**Intelligent und wissbegierig.** Beratungsunternehmen erwarten von Ihnen einen exzellenten Hochschulabschluss und die Bereitschaft, sich kontinuierlich fortzubilden. Ihre Teilnahme an internen Weiterbildungen wird ebenso erwartet wie externe Zusatzqualifikationen, zum Beispiel ein MBA oder eine Promotion.

**Vortragen, parlieren,** Small Talk halten, übersetzen. Beraten heisst kommunizieren. Wem der Austausch mit Personen unterschiedlicher Hintergründe, Sprachen und Kulturen schwer fällt, sollte sich lieber nicht für die Unternehmensberatung entscheiden.

**Auf der Schulter ist Platz für ein lobendes Handauflegen** – selbst wenn es mal die eigene Hand ist, die klopfend ausdrückt: gut gemacht. Als Berater sollten Sie in der Lage sein, sich selbst zu motivieren.

**Brust raus, Kopf hoch.**

Als Berater wird von Ihnen erwartet, dass Sie selbstbewusst und zielstrebig auftreten.

**Frühstück beim Kunden,** Mittagessen auf der Zugfahrt zum nächsten Termin und später noch ein After-Work-Snack an der Hotelbar mit den Team-Kollegen. Ein Berater braucht einen gesunden Magen. Essen in Ruhe ist ebenso selten wie Zeit für sich selbst zu haben. Vergessen Sie dennoch nicht, auf Ihren Bauch zu hören – ob er nun bei einer wichtigen Entscheidung grummelt oder einfach nur, weil er seit Stunden Hunger hat.

**Ihre linke Hand.** Sie zieht das Attribut eines Beraters: den Koffer. Falls die rechte Hand diese Arbeit übernimmt, bleibt für die linke immer noch genug zu tun: das Natel, den Snack oder all das bereithalten, was ein Berater schnell im Laufen braucht.