

Das Insider-Dossier

Bewerbung bei

Unternehmensberatungen

Consulting Cases meistern

17. Auflage

**Die
Bewerber-
Bibel**

Das marktführende
Buch zur Consulting-
Bewerbung

**Das Insider-Dossier:
Bewerbung bei Unternehmensberatungen
Consulting Cases meistern**

2021 (17., aktualisierte und überarbeitete Auflage)

Hinweis: Wird im gesamten Buch ausschließlich oder überwiegend die maskuline Form verwendet, erfolgt dies wegen der einfacheren Lesbarkeit und stellt keine Wertung dar. Alle Beratungen haben uns versichert, dass die Bewerberauswahl grundsätzlich geschlechtsneutral erfolgt.



Einladung zum Karriere-Netzwerk squeaker.net

Ihr Vorteil als Leser dieses Buches

Als Leser dieses Buches laden wir Sie ein, Mitglied im Online-Karrierenetzwerk squeaker.net zu werden. Auf der Website finden Sie zusätzliches Insider-Wissen zum Buch. Dazu gehören Brainteaser-Aufgaben aus dem Bewerbungsverfahren bei Unternehmensberatungen, Erfahrungsberichte über Hochschulen, Unternehmen und Gehälter sowie Termine und Fristen für aktuelle Karriere-Events.

Ihr Zugangscode: **IDCON2021**

Eingeben unter: squeaker.net/einladung



Das Insider-Dossier: Bewerbung bei Unternehmensberatungen Consulting Cases meistern

2021 (17., aktualisierte und überarbeitete Auflage)
Copyright © 2021 squeaker.net GmbH

www.squeaker.net
www.facebook.com/squeaker
kontakt@squeaker.net

Verlag	squeaker.net GmbH
Herausgeber	Stefan Menden, Jonas Seyfferth
Autor	Stefan Menden
Redaktion	Anja Czerny, Stefan Gulas, Robin Hardt, Jennifer Kiepe, Farzad Saidi, Julia Tiede
Grafikdesign	Holger Schwarz, Köln MoonWorks media, Miesbach
Coverbild	© ASDF / Adobe Stock
Druck und Bindung	DCM Druck Center Meckenheim GmbH
Bestellung	Über den Fachbuchhandel oder versandkostenfrei unter squeaker.net
ISBN	978-3-946526-57-5

Über die Autoren

Stefan Menden ist Mitgründer der Karriere-Community squeaker.net und hat als Strategieberater und Mitglied des Recruiting-Teams bei Oliver Wyman gearbeitet. Seit über fünfzehn Jahren ist er zum Thema Bewerbung bei Unternehmensberatungen und anspruchsvolle Einstellungstests als Autor, Referent und Experte bekannt. Das Redaktionsteam setzt sich aus Beratern von McKinsey und Strategy& (die Strategieberatung von PwC) sowie Absolventen der Universitäten Köln, Witten-Herdecke und der WHU zusammen. Die Qualitätssicherung des Buches wird darüber hinaus durch Mitarbeiter weiterer namhafter Unternehmensberatungen unterstützt.

Nachhaltigkeit bei squeaker.net

Im squeaker.net-Team achten wir darauf, unseren Beitrag zu einer nachhaltigen Welt zu leisten. Als Verlag von Karrierebüchern haben wir eine besondere Verantwortung gegenüber dem Druckhandwerk. Um einen verantwortlichen Umgang mit unseren globalen Waldressourcen zu sichern, zertifizieren wir unsere Karrierebücher nach dem FSC®-System. Darüber hinaus kompensieren wir den CO₂-Wert unserer Druckaufträge, indem wir für die verursachten CO₂-Emissionen Zertifikate aus Klimaschutzprojekten erwerben.

Disclaimer

Die dargestellten Cases sind frei erfunden, werden aber in ähnlicher Form im Bewerbungsprozess bei Unternehmensberatungen zum Einsatz gebracht. Die verwendeten Firmen- und Markennamen sind urheberrechtlich geschützt, ihre Rechte verbleiben bei den jeweiligen Rechteinhabern. Trotz sorgfältiger Recherchen können Verlag und Autoren für die Richtigkeit aller Angaben keine Gewähr übernehmen.

Bitte nicht kopieren oder verbreiten

Das Buch einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere das Recht auf Vervielfältigung, Verbreitung sowie Übersetzung, bleiben dem Verlag vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Verlages gespeichert, kopiert, übersetzt oder verbreitet werden. Kaufen Sie sich Ihr eigenes Exemplar! Nur so können wir dieses Projekt qualitativ weiterentwickeln..



Einleitung

Wir gratulieren Ihnen zum Erwerb des marktführenden Ratgebers für die Bewerbung bei Top-Management-Beratungen. Mit der aktualisierten und überarbeiteten 2021er-Version des Insider-Dossiers »Bewerbung bei Unternehmensberatungen« sind Sie Ihrem Ziel, Unternehmensberater zu werden, bereits ein gutes Stück näher gekommen.

Die meisten namhaften Beratungsfirmen gestalten ihre Interviews grundlegend anders als dies in jeder anderen Branche üblich ist. Sie erwarten von ihren zukünftigen Mitarbeitern überdurchschnittliche Fähigkeiten bei der Problemlösung und -strukturierung sowie der Kommunikation. Um diese Fähigkeiten ausgiebig zu prüfen, verwenden sie Fallstudien in ihren Bewerbungsgesprächen.

Wir nutzen regelmäßig das Feedback aus den vorangegangenen Auflagen des Buches, um jährlich den aktuellsten Ratgeber herausgeben zu können. Ihnen bietet dies die bestmögliche Vorbereitung auf Ihre anstehenden Bewerbungsgespräche bei den führenden Beratungen.

In diesem Buch lernen Sie ...

... welche Arten von Cases es gibt, welche Frameworks Ihnen bei der Lösung der verschiedenen Case-Typen helfen und wie Sie Ihre Antworten strukturieren. Ziel ist es, durch eine gründliche und umfassende Vorbereitung Ihre Erfolgchancen bei Case Interviews erheblich zu steigern.

Nachdem Sie dieses Buch durchgearbeitet haben, werden Sie ...

... ein gutes Verständnis für die Struktur und Anforderungen eines Bewerbungsgespräches bei Unternehmensberatungen haben, Ihr Wissen über Basiskonzepte und komplexe Zusammenhänge der Betriebswirtschaft aufgefrischt haben, sicherer im Umgang mit typischen Fallstudien-Fragen sein, entspannter in Ihr anstehendes Bewerbungsgespräch gehen – und im besten Fall einen Anstellungsvertrag bei der Unternehmensberatung Ihrer Wahl in den Händen halten.

Dieses Buch ist der Marktführer, weil ...

... wir das inhaltliche Vorgehen der einzelnen Unternehmensberatungen aus zahlreichen Interviews mit Bewerbern, die kürzlich zu einem Case Interview bei einer namhaften Beratung eingeladen wurden, herauskristallisiert haben. Wir greifen dabei auf das Wissen der über 150.000 Mitglieder unserer [squeaker.net-Community](https://www.squeaker.net) und der zufriedenen Leser der vergangenen 16 Auflagen dieses Buches zurück. Anders als allgemeine Ratgeber aus den USA können wir so speziell auf die Besonderheiten bei der Bewerbung bei Top-Beratungen in Europa vorbereiten.

Kein anderer Ratgeber zur Bewerbung bei Unternehmensberatungen wurde in den letzten Jahren im deutschsprachigen Raum häufiger verkauft. Gleichzeitig erfährt dieses Buch als einziges die anhaltende Unterstützung durch alle namhaften Unternehmensberatungen in Form von Praxistipps und Unternehmensprofilen.

QR-Code



Die wichtigsten Internetlinks haben wir in Form eines QR-Codes dargestellt. Folgender QR-Code führt Sie beispielsweise direkt zur Consulting-Rubrik auf [squeaker.net/Karriere/Consulting](https://www.squeaker.net/Karriere/Consulting).

Dieses Buch ist zum Arbeiten gedacht ...

... und wurde von Insidern und erfahrenen Unternehmensberatern geschrieben, nicht von Berufsredakteuren. Durch unseren authentischen, direkten und nutzenorientierten Stil, bieten wir Ihnen die beste Vorbereitung. Verlassen Sie sich bei der Vorbereitung auf das anspruchsvolle Case Interview nicht auf die oberflächlichen Tipps in kostenlosen Branchen-Broschüren. Wir raten Ihnen, das Buch durchzuarbeiten und die Systematik des Case Interviews auf dieser Grundlage weiter zu üben. Versuchen Sie nicht, Aufgaben auswendig zu lernen, sondern denken Sie sich in die Situation des Case Interviews und in die Erwartungshaltung Ihres Interviewers hinein. Lernen Sie, basierend auf Frameworks Ihren Case zu strukturieren und Ihre eigene Lösung zu entwickeln. Sie werden merken, dass Sie dadurch am besten vorbereitet sind und entspannter ins Bewerbungsgespräch gehen.

Mit Ihrer Hilfe entwickelt sich dieses Buch weiter ...

... indem Sie Ihre Erfahrungen aus dem Case Interview und die Case-Aufgaben, Brainteaser oder sonstigen Tipps als Erfahrungsbericht unter squeaker.net/report eintragen. Sie profitieren bei Ihrer Bewerbung von den Erfahrungsberichten tausender [squeaker.net-Mitglieder](https://squeaker.net) – helfen Sie umgekehrt auch anderen mit Ihrem Insider-Wissen.

Wenn Sie Feedback, Lob, Anregungen oder Kritik zu diesem Buch haben, eventuelle Fehler entdecken oder Ihre eigenen Case-Ideen und -Lösungen beisteuern möchten, freut sich der Autor Stefan Menden über Ihre E-Mail: Stefan.Menden@squeaker.net.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre



und viel Erfolg bei Ihren anstehenden Interviews!

Stefan Menden und die [squeaker.net-Redaktion](#)

Feedback



Unterstützen Sie dieses Buchprojekt

Um das Buch kontinuierlich weiterentwickeln zu können, sind wir auf Ihre Mithilfe angewiesen. Bitte schicken Sie uns Ihr Feedback oder Verbesserungsvorschläge über unser Feedback-Formular unter [squeaker.net/buchfeedback](#).

Kapitel I: Die Bewerbung

1. Die Berater-Branche

Wozu brauchen Unternehmen Unternehmensberater?

Warum werden Problemstellungen an Unternehmensberatungen abgegeben, obwohl eine Lösung möglicherweise auch intern hätte gefunden werden können? Eine Unternehmensberatung zu engagieren verursacht Kosten, jedoch gibt es Vorteile und Gründe auf externes Wissen zurückzugreifen.

Unternehmensberatungen werden aus drei Gründen mit unternehmensinternen Problemstellungen betraut:

- 1. Branchenexpertise/Ideen:** Ein Berater verfügt über spezielles Know-how und Erfahrungen, die unternehmensintern nicht verfügbar sind oder nur langsam und teuer aufgebaut werden können.
- 2. Methodenwissen:** Aufgrund von zahlreichen bereits durchgeführten Projekten ist ein Berater in der Anwendung von Managementmethoden ausgesprochen erfahren.
- 3. Neutraler Außenseiter:** Ein Berater wird als unabhängiger Mediator benötigt, um organisatorische Konflikte zu vermeiden.

Die meisten Beratungsprojekte lassen sich einer der folgenden drei Kategorien zuordnen:

- 1. Strategie** (z. B. Marktexpansion, Produktneueinführung, Diversifikation, Kooperation ...)
- 2. Operative Effizienz** (z. B. Logistik, Produktivitätssteigerung, Qualitätssteigerung, Einkauf/Lieferantenintegration, Umsatzsteigerung ...)
- 3. Oft führen diese Projekte zu weiteren Aufgaben im Bereich der Organisation** (z. B. Unternehmenssteuerung, Mitarbeiterführung, Profitcenter ...)

Die folgenden Listen zeigen die nach einer aktuellen Erhebung umsatzstärksten Managementberatungen in Deutschland.

Aufnahmekriterien: Mehr als 60 Prozent des Umsatzes bzw. signifikant hohe Segmentumsätze werden mit klassischer Unternehmensberatung wie Strategie- sowie Organisations- und Prozessberatung erzielt.

Consulting-Excellence-Studie

[squeaker.net](https://www.squeaker.net) ermittelt im Rahmen der Consulting-Excellence-Studie jedes Jahr die attraktivsten Arbeitgeber: Unser Ranking zeigt, welche Arbeitsbedingungen Sie erwarten und mit wie viel Gehalt Sie rechnen können. Alle bisherigen Ergebnisse unter [squeaker.net/Karriere/Consulting](https://www.squeaker.net/Karriere/Consulting).

Internationale Managementberatungen in Deutschland

Unternehmen	Umsatz 2019 (in Mrd. Euro)	Mitarbeiter 2019 (weltweit)
Accenture	21,6	100.000
AlixPartners	0,9	2.000
Aon	1,6	15.000
Bain & Company	3,6	10.500
BearingPoint	0,8	4.639
Boston Consulting Group	7,6	21.000
Capgemini Invent	1,1	7.000
Deloitte	20,1	115.000
EY	12,8	84.938
IBM	7,1	38.500
Kearney	1,1	3.600
KPMG	10,7	68.500
McKinsey & Company	9,4	30.000
Mercer	4,5	25.300
Oliver Wyman	1,9	5.100
PricewaterhouseCoopers	12,9	68.194
The Capital Markets Company	0,7	5.000
Willis Towers Watson	8,1	45.000

Quelle: Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim 2020 – Stand Mai 2020 (Unternehmen, die nicht ihren Hauptsitz sowie die Mehrheit des Grund- und Stammkapitals in Deutschland haben und im Jahr 2019 signifikante Umsätze mit Managementberatungsleistungen in Deutschland erzielten, Umsatz- und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt)

Top 10 der deutschen Managementberatungen

Unternehmen		Umsatz (in Mio Euro)		Mitarbeiter	
		2019	2018	2019	2018
1	Roland Berger	642,0	597,0	2.400	2.400
2	Simon-Kucher & Partners	358,0	309,0	1.381	1.137
3	Q_Perior	214,0	195,0	751	637
4	Horváth	211,0	209,0	910	843
5	Porsche Consulting	203,1	173,0	670	580
6	Detecon	201,0	215,5	1.230	1.365
7	KPS	180,0	172,0	618	591
8	zeb.	173,6	193,4	899	911
9	d-fine	158,0	145,0	940	862
10	goetzpartners	119,4	119,2	359	361

Quelle: Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim 2020 – Stand Mai 2020 (Unternehmen, die ihren Hauptsitz sowie die Mehrheit des Grund- und Stammkapitals in Deutschland haben)

squeaker.net-Ranking

Das [squeaker.net-Ranking](#) der Unternehmensberatungen 2020 in Deutschland zeigt Ihnen, wie attraktiv die Beratungen als Arbeitgeber für die Zielgruppe der hochqualifizierten Nachwuchskräfte sind.

1. McKinsey & Company
2. Boston Consulting Group
3. Bain & Company
4. Roland Berger
5. Strategy&
6. Deloitte
7. Accenture
8. EY
9. KPMG
10. Simon-Kucher & Partners
11. Struktur Management Partner
12. BearingPoint
13. Capgemini Invent
14. Volkswagen Consulting
15. Andersch

Die Rangliste basiert auf der Anzahl der Teilnehmer der Consulting-Excellence-Studie von [squeaker.net](#), die sich definitiv bei dem Unternehmen bewerben wollen. Insider-Tipp: Top-

Unternehmen, die als Arbeitgeber für Sie interessant sind, können Sie auf [squeaker.net](https://www.squeaker.net) »folgen«.

2. Arten von Unternehmensberatungen

Management-Beratung ist nicht gleich Management-Beratung. Recherchieren Sie den Markt und entwickeln Sie ein Verständnis für die Unterschiede zwischen den Firmen und welche zu Ihnen passt. Nutzen Sie hierfür die Insider-Informationen der [squeaker.net-Community](https://www.squeaker.net) und knüpfen Sie Kontakte im Netzwerk. Berücksichtigen Sie bei der Planung Ihrer Consulting-Karriere die Segmentierung der Branche. Wir haben eine Unterteilung der bekanntesten Unternehmen – je nach ihren Schwerpunkten – in Full Service, Strategieberatungen und Boutiquen vorgenommen. Anhand der Unterscheidungsmerkmale »Umsatz pro Consultant« und »Anzahl der Consultants« erhält man folgende grobe Übersicht:

Lernkurve

»Ich behaupte, dass die Lernkurve in keinem Beruf steiler ist als in der Unternehmensberatung. Wer schnell viele Dinge lernen möchte, die später auch in anderen Funktionen hilfreich sein werden, ist in der Beratung bestens aufgehoben.«

*Stephan Butscher,
Chief Talent Officer,*

Simon-Kucher & Partners



Prinzipdarstellung (beispielhafte Firmenauswahl)

Full Service / Business Innovation / IT

Auch nach dem Outsourcing-Hype der vergangenen Jahre sehen Unternehmen in einer stärkeren Fokussierung auf ihre Kernkompetenz wesentliches Effizienzpotenzial. Erfahrungen aus der Zulieferindustrie zeigen, welche Einsparungen in der Ausgliederung von ganzen Dienstleistungs- und Verwaltungsbereichen möglich sind. So genannte »Innovationspartnerschaften« – der Aufbau von Co-Kompetenzen mit Dienstleistungsanbietern zur Übernahme gesamter Geschäftsfunktionen – stellen dabei hohe Anforderungen an die Organisation von Unternehmungen.

In der Beratungsbranche entstanden vor diesem Hintergrund sogenannte Full-Service-Beratungen. Sie sind nicht auf einzelne Practices oder Industrien spezialisiert, sondern integrieren als Komplettanbieter alle Beratungs-, IT-Service- und Outsourcing-Leistungen für Unternehmen der verschiedensten Branchen. Mit ihrem breiten Leistungsspektrum, ihrer globalen Reichweite und ihrer personellen Größe sind sie so in der Lage, langfristige Partnerschaften einzugehen. In einer Studie des Marktforschungsinstituts Lünendonk werden Accenture, T-Systems, IBM, Capgemini, NTT Data, msg systems und Atos Information Technology als führende IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland aufgeführt.

Strategieberatungen

Strategieberatungen spezialisieren sich auf Strategieprojekte mit einer kleinen Teamstärke. Die einzelnen Consultants sind deutlich höher bezahlt als bei Full Service-Beratungen. Strategieberatungen rekrutieren trotz ihres hohen Bedarfs an neuen Beratern sehr selektiv und sind bekannt dafür, die Besten eines Jahrgangs zu suchen. Der Arbeitsalltag ist von 60-Stunden-Wochen und viel Reiseaktivität geprägt. Aus der Intensität der Zusammenarbeit im Team leitet sich dementsprechend eines der Hauptkriterien für Einstellungsgespräche ab: der sog. Personal Fit, die nahtlose Integration in das bestehende Team an Beratern.

Boutiquen

Boutiquen haben üblicherweise eine funktionale oder eine Branchenspezialisierung. Sie sind Experten auf ihrem Gebiet, jedoch können (und wollen) sie nicht alle Aufgaben bei ihren Klienten abdecken. Da die Unternehmen deutlich kleiner sind, meist nur eines oder wenige Offices haben, ist die Arbeitsatmosphäre entsprechend persönlicher.

Inhouse Consultants

Im Markt der Inhouse-Beratungen offenbaren sich für Top-Talente interessante Karrierealternativen. Die Besonderheit ist, dass Sie die Methodik der Unternehmensberatung erlernen und darüber hinaus einen namhaften Konzern von innen kennenlernen. Zudem haben Sie die Chance, nach einiger Zeit ins Konzernmanagement zu wechseln. Große Konzerne bauen zunehmend eigene Consulting-Sparten auf. Ihre Inhouse Consultants stehen häufig im Wettbewerb zu externen Beratungen. So sollen die hohen Beraterkosten eingespart werden. Zudem möchte man das in Beratungsprojekten aufgebaute Wissen innerhalb des Konzerns halten und hochtalentierete Mitarbeiter mit »Berater-Profil« an den Konzern binden. Die Arbeitsweise ist der anderer Beratungshäuser ähnlich – meistens wurden die Consulting-Sparten von ehemaligen Partnern der bekannten Consulting-Unternehmen mit aufgebaut. Inhouse Consulting-Sparten findet man in zahlreichen Konzernen – zu den bekanntesten zählen u.a. Siemens Advanta Consulting, DB Management Consulting, thyssenkrupp Management Consulting, Mercedes-Benz Management Consulting, Volkswagen Consulting und Allianz Inhouse Consulting.

Exkurs: Studentische Unternehmensberatung

Die Berufserfahrung neben dem Studium ist mittlerweile ein entscheidender Punkt in jedem Lebenslauf und wird von vielen Personalern vorausgesetzt. Gerade wenn Sie nach dem Studium in einer

Unternehmensberatung Fuß fassen möchten, sind gute Noten, Auslandserfahrungen und relevante Praktika unerlässlich. Deshalb sollten Sie die Möglichkeit in Betracht ziehen, in einer studentischen Unternehmensberatung Praxiserfahrungen zu sammeln. Der Unternehmenszweck von studentischen Unternehmensberatungen (meist Vereine an Universitäten und Fachhochschulen) zielt darauf ab, möglichst vielen wirtschaftlich orientierten Studenten eine praxisnahe Ausbildung zu ermöglichen. Das Engagement in studentischen Unternehmensberatungen ist freiwillig und dauert in der Regel zwei bis vier Semester. Mehr Zeit ist meistens aber auch gar nicht nötig, denn durch die Zusammenarbeit mit renommierten Kunden können Sie Kontakte für Ihre Zeit nach dem Studium knüpfen oder als Absolvent durch eine ausgezeichnete Arbeit während des Projektes Ihre Chance zu einer Übernahme durch den Kunden erhöhen. Durch die zeitlich begrenzte Mitarbeit entsteht eine hohe Fluktuation innerhalb der studentischen Beratung. Dies bietet Ihnen die einfache Möglichkeit, in das Unternehmen »hineinzuschnuppern«, da die Posten nur kurze Zeit besetzt sind und immer wieder neue Projekte in den unterschiedlichsten Bereichen starten. Die Projekte werden meistens interdisziplinär besetzt, um möglichst viele unkonventionelle Ideen und Methoden zu kombinieren und zu entwickeln. Dadurch können Sie Ihren eigenen fachlichen und persönlichen Horizont erweitern und lernen, andere Sichtweisen zu bewerten und anzunehmen.

Der besondere Reiz einer studentischen Unternehmensberatung liegt in der Möglichkeit, Projekte für namhafte Firmen zu bearbeiten und dabei maximale Verantwortung für das eigene Handeln zu übernehmen. Hinzu kommt der direkte Kundenkontakt auf einer hohen Hierarchieebene, der in einer klassischen Unternehmensberatung viele Jahre Erfahrung erfordert. In etablierten Beratungen übernimmt man selten von Anfang an die volle Verantwortung, in studentischen Beratungen ist das aber ein Muss. Wenn Sie sich direkt einbringen und engagiert an Aufgaben herangehen, können Sie am Ende auf ein Projekt zurückschauen, das Ihre Handschrift trägt und dessen Ergebnisse beim Kunden umgesetzt werden. Die folgenden Portraits von BDSU und JCNnetwork geben einen Überblick in die großen Netzwerke studentischer Beratungen und jungen Management Consultants. Die zentralen Mehrwerte zeigen, warum auch Sie sich bei einer studentischen Unternehmensberatung engagieren sollten.

Insider-Tipp

Eine detaillierte Übersicht zu weiteren studentischen Beratungen an verschiedenen Hochschulen, Ihren Tätigkeiten und Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme finden Sie unter: squeaker.net/Studentische-Unternehmensberatung

BDSU - Bundesverband Deutscher Studentischer Unternehmensberatungen

Der BDSU vereint die 32 führenden Studentischen Unternehmensberatungen Deutschlands und fördert engagierte Studierende. Das sind die Mehrwerte:

1. Die Mitarbeit in externen Beratungsprojekten. Wer in einem Beratungsprojekt einer Studentischen Unternehmensberatung mitgewirkt hat, ist sensibilisiert für unternehmerische Fragestellungen und geschult im Umgang mit dem Kunden.
2. Das interne Vereinsengagement. Studentische Unternehmensberatungen sind von der Organisationsstruktur her an die »echter« Unternehmen angelehnt. Sie verfügen über verschiedene Abteilungen wie Akquise, Marketing und Qualitätsmanagement sowie einen gewählten Vorstand. Dadurch wendet man die Theorie direkt in der Praxis an und entwickelt Führungsqualitäten.
3. Der Netzwerkfaktor. Über den fachlichen und persönlichen Austausch bei den regelmäßig stattfindenden Treffen, wird auch der Kontakt zu den großen Beratungsunternehmen hergestellt. Häufig entstehen so unkomplizierte Kontaktmöglichkeiten, die einen Einstieg in die Beratung erleichtern.

www.bdsu.de

JCNetwork - Junior Consultant Network

Das Junior Consultant Network bietet Ihnen die Möglichkeit, während Ihres Studiums eine intensive Entwicklungsphase zu durchlaufen, die Ihnen wichtige Kompetenzen und Kontakte für einen idealen Berufseinstieg in der Unternehmensberatung verschaffen.

Am Ende dieser Ausbildung haben Sie sich im Rahmen Ihres freiwilligen Engagements in einer studentischen Unternehmensberatung persönlich und fachlich weiterentwickelt. Sie haben Praxiserfahrungen in internen und externen Projekten gesammelt. Sie haben sich ein deutschlandweites Netzwerk von Junior Consultants und Unternehmensberatern aufgebaut. Sie haben sich im Kontakt zu Unternehmen bewiesen und reagieren durch diese Erfahrungen effizienter und selbstbewusster auf Herausforderungen im Beruf.

Ihre Qualitäten werden durch das Certified Junior Consultant (CJC) zertifiziert, das vom JCNetwork ausgestellt wird und in der Wirtschaft einen hohen Stellenwert hat. Es bestätigt, dass Sie Fähigkeiten, wie zum Beispiel Professionalität und Flexibilität, wichtige Praxiserfahrungen und die nötigen Kompetenzen für den Beruf eines Unternehmensberaters mitbringen. Des Weiteren haben Sie die Gelegenheit Ihr erlerntes Wissen auch in Pro Bono Projekten einzusetzen und so der Gesellschaft und gemeinnützigen Organisationen etwas von Ihren Fähigkeiten zurückzugeben.

www.jcnetwork.de

3. Kompetenzen der Strategieberatungen

Die namhaftesten Beratungshäuser kommen aus der Domäne der Strategieberatungen und sind dementsprechend ganz weit oben auf der

Prioritätenliste der Bewerber angesiedelt. Aus diesem Grunde präsentieren wir das Geschäftsmodell der gängigen Strategieberatungen, indem wir die sog. Practice-Groups näher betrachten und ausleuchten, welche Projektarten in diesen Gruppen durchgeführt werden. Die Practice-Groups organisieren sich zum einen um Branchen und zum anderen um Funktionen. Die größte Unterteilung von Industrien ergibt sich aus der Unterscheidung zwischen Kunden aus dem privaten und dem öffentlichen Sektor.

Privater Sektor

Die folgende Tabelle fasst die Practice-Groups der Beratungen überblicksartig zusammen und nennt Projektbeispiele bzw. mögliche Interview Cases aus den jeweiligen Bereichen:

**Practice Groups
Branchenorientiert****Typische Projektinhalte / Interview
Cases**

Automotive	Optimierung Produktentwicklungsprozess ¹ Zukünftige Geschäftsmodelle auf vier Rädern ¹
Chemie/Energie	Geschäftsfelderweiterung eines Stromkonzerns ¹ Risiko-Management im Rohstoffhandel
Financial Services	Ertragslage und digitale Vertriebswege einer Versicherung ² Profitabilität von Kundengruppen einer Versicherung ¹ Gebührenstruktur einer Kreditkarte ¹ Online-Aktion für Privatkredite ¹ Umbau einer Verkehrsinfrastruktur ²
Pharma/Health Care	Aufbau einer Zahnarztkette ² Business Case für ein Gesundheitszentrum ² Markteinführung eines neuen Medikamentes ²
Retail	Cash-Back-System einer Supermarktkette ² Effekte eines Rabattes im LEH ² Flagship Store Strategie einer Bekleidungskette ² RFID Einführung ¹ Stationärer Möbelhändler ²
Consumer Goods	Umsatzrückgang bei Windeln ¹ Margenprobleme bei einem Hersteller von Süßigkeiten ²
Telekommunikation	Marketing von VoIP-Telefonanlagen ² Strategie DSL-Produkte eines Telekommunikationskonzerns ²
Aviation	Geschäftserweiterung eines Flughafens ¹ Geschäftsmodell Low Cost Airline ¹
Travel & Transportation	Call-a-Bike Geschäftsmodell ¹ Verkehrsproblem einer Stadt ²
Tourism & Leisure	Marktpositionierung Fitnessstudio ² Wachstumsstrategie eines Touristikonzerns ²
Logistik	M&A in der Cash Logistics Branche ² Fall des Postmonopols ¹ Restrukturierung einer Spedition ¹
Industrials	Working Capital Optimierung eines Industrieunternehmens ² Total Cost of Ownership beim Kauf von Industrieanlagen ²

Aerospace & Defense Supply Chain Management eines Flugzeugbauers
Marktstrategie Rüstungskonzern

Public Sector Einführung Innenstadtmaut²
Verkauf einer Brücke²
Einführung LKW-Maut¹

**Practice Groups
Funktionsorientiert**

**Typische Projektinhalte / Interview
Cases**

Corporate Finance Bewertung von Synergien¹
Bewertung Akquisition einer Bank¹
M&A eines Automobilzulieferers²

Marketing Preisoptimierung bei einem Parfumersteller¹
Marketingstrategie bei Produktinnovationen¹

Organisation/HR Personalstrategie²
Top-Management-Kompensation

Risk Management Absicherungstransaktionen gegen Währungsrisiken
Asset Management

IT IT-Strategie und Aufbauorganisation
Prozessdokumentation für SAP-Einführung

Manufacturing / Operations Qualitätsprobleme in der Wertschöpfungskette²
Vertriebsstrategie bei einem Batteriehersteller¹

Strategie Strategieentwicklung für das Service-Geschäft im
Anlagenbau²
Produkteinführung bei einem Getränkehersteller²

1) Beispiel-Case in diesem Buch

2) Interaktiver Interview Case zum Üben im Buch »Consulting Case-Training«

Die meisten Strategieberatungen sind in diesen oder ähnlichen Practice-Groups organisiert, wobei mit Größe der Beratung die Wahrscheinlichkeit steigt, dass tatsächlich alle Themenfelder bedient werden. Berufseinsteiger werden häufig in den ersten zwei Jahren auf Projekte von unterschiedlichen Practices eingesetzt, um so ein möglichst breites Spektrum an Industrien kennen zu lernen. Dieses Generalistentum gehört für viele Bewerber zu den attraktivsten Eigenschaften des Berufs. Nichtsdestotrotz ist es bei einigen Beratungshäusern üblich, sich von Anfang an auf eine Industrie oder eine Funktion zu konzentrieren.

Öffentlicher Sektor

Der öffentliche Sektor stellt einen der Bereiche dar, in dem Exoten, d. h. Bewerber mit nicht-wirtschaftswissenschaftlichem Hintergrund, die

prädominante Gruppe darstellen. Die drei größten Spieler im »Public Sector« innerhalb Deutschlands sind McKinsey, Roland Berger sowie Strategy&, die Strategieberatung von PwC. Es gibt aber auch viele kleine spezialisierte Beratungen.

Einstiegstypen in der Beratung

Einsteigertyp	Hintergrund	Erfahrung	Einstiegsoptionen
Generalist	Bachelor, Master oder Doktor im Rahmen eines klassischen BWL- oder ähnlichen Studiums (International Management etc.)	Keine direkte Berufserfahrung, aber zumeist verschiedene Praktika in Beratung und/oder Industrie	Als (Junior-)Berater, keine Führungsverantwortung
Exot	Bachelor, Master oder Doktor im Rahmen eines Studiums der Naturwissenschaften, Ingenieurwissenschaften, Geisteswissenschaften, Musikwissenschaften etc.	Keine direkte Berufserfahrung, aber zumeist verschiedene Praktika in Beratung und/oder Industrie	Als (Junior-)Berater, keine Führungsverantwortung
Quereinsteiger	Bachelor, Master oder Doktor im beliebigen Studium	Mehrjährige Berufserfahrung in der Industrie oder in einer anderen Beratung, dadurch gewisse Industrieexpertise	Je nach Tiefe der Industrieexpertise, Erfahrungsgrad (meist gemessen in Berufsjahren) und Führungserfahrung als Berater, Projektleiter oder Partner

4. Hierarchiestufen

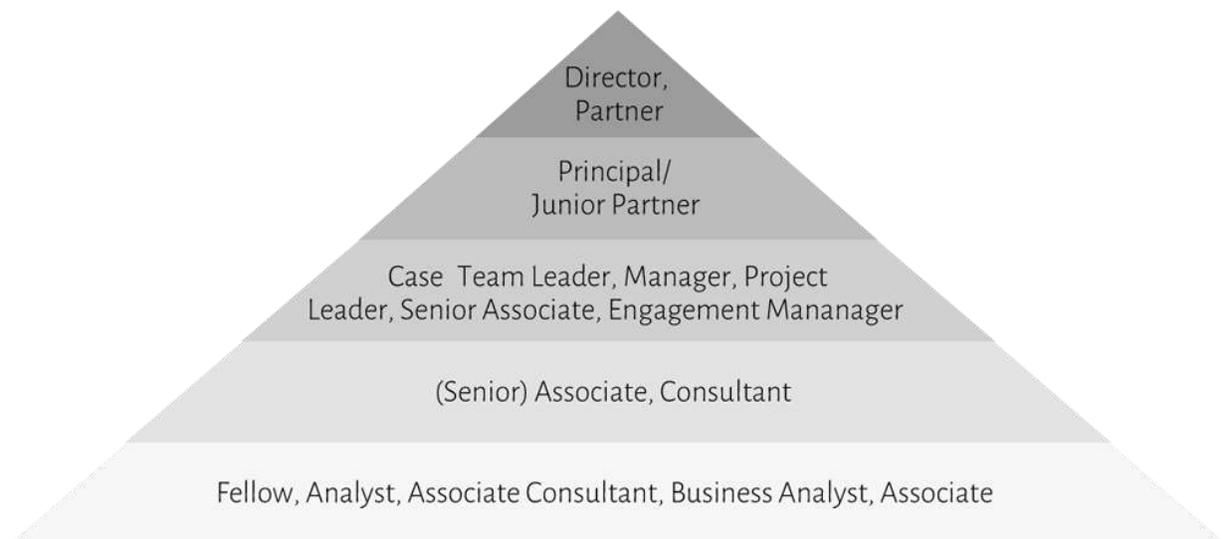
Analyst, Associate Consultant, Principal, Director – die meist englischen Stellenbezeichnungen bei den Beratungshäusern sind auf den ersten Blick verwirrend und uneinheitlich. Um Licht ins Dunkel zu bringen, haben wir eine Übersicht über die gängigen Hierarchiestufen erstellt. Tatsächlich ist der Idealaufbau einer Beratung pyramidenförmig. Während die Partner ihr Netzwerk und ihre Bekanntheit einsetzen, um Projekte zu akquirieren,

werden diese üblicherweise von Principals und der Manager-Ebene geleitet. Senior Associates und erfahrene Consultants bearbeiten die Untermodule der Fälle. Junge Berater bearbeiten Teilaufgaben in diesen Modulen.

Insider-Tipp

»In der Beratung kann man durchaus länger bleiben als die typischen drei Jahre nach dem Studienabschluss. In einem entsprechenden Umfeld funktioniert Beratung auch sehr gut als Langzeitmodell.«

*Christian Säuberlich, Mitglied des Vorstands, **Andersch***



Bachelors in der Beratung

*Tanja Ebner, Bachelor-Absolventin der Universität Regensburg und Principal bei **Oliver Wyman** erzählt von ihren Erfahrungen:*

»Bin ich durch den Bachelorabschluss qualifiziert genug für den Berufseinstieg?« fragte ich mich wie so viele meiner Kommilitonen nach sechs Semestern an der Universität. Doch da ich mir mit meinem BWL-Studium eine gute theoretische Basis schaffen konnte und sehr gut bewertete Praktika in den verschiedensten Bereichen gemacht hatte, lösten sich etwaige Zweifel zum Berufseinstieg schnell auf.

Das erste Projekt: Bei meinem Start bei Oliver Wyman war ich von Tag eins an als vollwertiges Teammitglied auf einem Kundenprojekt vor Ort und wurde gleich in das Jahr 2040 versetzt. Für einen internationalen Energieversorger waren zwei Fragen zu beantworten: Wie wird sich der Weltmarkt für Elektromobilität in den nächsten 30 Jahren entwickeln? Mit welchem Geschäftsmodell kann sich ein Energieversorger in diesem Markt positionieren?

Die nächsten Schritte auf der Karriereleiter: Seitdem konnte ich von der Solarbranche bis hin zum Einzelhandel verschiedenste Branchen kennenlernen und mit der schnell zunehmenden Verantwortung meine Fähigkeiten rasch ausbauen.

Mein Fazit nach vielen Jahren in der Unternehmensberatung: Mein Anspruch war es von Anfang an, in einem schnell wachsenden Unternehmen als Bachelor flexible Entwicklungsmöglichkeiten zu haben. Besonders beeindruckend ist für mich die geltende

Devise »vom Bachelor zum Partner«. Wann und ob ich an die Universität zurückkehre, um einen Master oder MBA zu absolvieren, entscheide ich allein und werde darüber hinaus dabei unterstützt. Oliver Wyman ist meinen Ansprüchen mehr als gerecht geworden. Darüber hinaus macht die Arbeit aufgrund der internationalen Projekte und der kollegialen und offenen Firmenkultur jeden Tag Spaß.

Einstieg als Bachelor

»Bachelors bringen alles für einen Einstieg in die Strategieberatung mit. Bei Oliver Wyman starten Bachelors unbefristet als Berater und können so direkt nach ihrem Studium Berufserfahrung sammeln.«

Carla Polo,
Recruiting Manager,
Oliver Wyman

Insider-Tipp

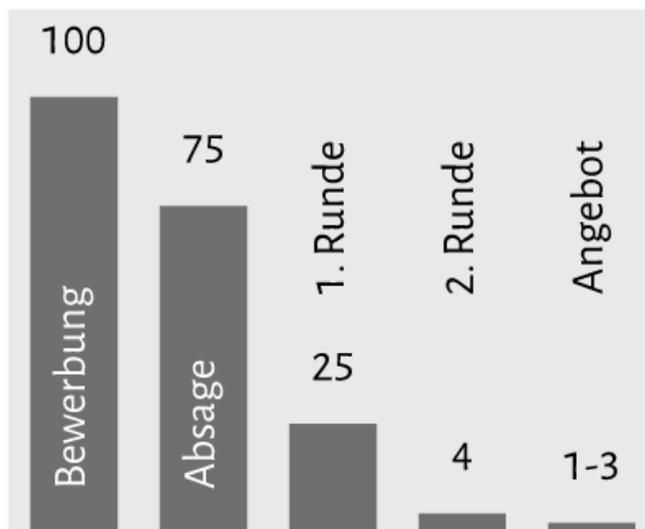
Manchmal können Sie im Vorfeld die Namen und Practice Groups Ihrer Interviewer herausfinden, z.B. über Freunde, die in derselben Beratung arbeiten. Nutzen Sie diesen Wissensvorsprung und bereiten Sie sich auf Themen der jeweiligen Practice Group vor.

5. Ablauf des Bewerbungsverfahrens



Trotz der Unterschiede zwischen den zahlreichen Unternehmensberatungen hat sich ein relativ homogenes Bewerbungs- und Auswahlverfahren durchgesetzt. Die Grafik gibt Ihnen einen Überblick über die typischen Stufen des Bewerbungsverfahrens.

Bei Bewerbungen bei den namhaften Top-Beratungen reduziert sich das »Teilnehmerfeld« entlang dieser Kette dramatisch, wie die Prinzipdarstellung zeigt: Von 100 Bewerbern erhalten durchschnittlich weniger als fünf ein Angebot.



Kandidaten pro Bewerbungsstufe

Bewerbungsunterlagen und Telefoninterview

Sie sehen: Die zumindest quantitativ größte Hürde nehmen Sie mit Ihren Bewerbungsunterlagen. Diese müssen auf jeden Fall vollständig sein und sollten keine unerklärten Lücken lassen. Achten Sie sowohl bei Ihrem Anschreiben als auch Ihrem Lebenslauf darauf, dass Sie die für die angestrebte Stelle wesentlichen Punkte klar herausstellen. Sie bewerben sich bei einer Strategieberatung? Zeigen Sie anhand Ihrer praktischen Erfahrung, dass Sie bereits an strategischen Themen gearbeitet haben, wann Sie Führungserfahrung gesammelt haben oder wo Sie Ihre analytischen Fähigkeiten bereits einsetzen konnten. Eine Vielzahl an Tipps zur Gestaltung Ihrer Unterlagen finden Sie auch auf squeaker.net. Nutzen Sie solche Tipps und lassen Sie einen Freund Ihre Bewerbungsunterlagen auf Layout, Fehler und logische Stringenz überprüfen. Obwohl Ihnen mit den Case Interviews die größte Herausforderung noch bevorsteht, sollten Sie auch bei der Bewerbungsvorbereitung äußerst sorgfältig arbeiten.

Bevor Sie zu einem Bewerbungsgespräch eingeladen werden, ist die nächste Hürde in seltenen Fällen ein kurzes Telefoninterview mit einem Mitarbeiter aus der Personalabteilung. Seien Sie nach dem Absenden Ihrer Bewerbung zur Sicherheit auf einen Anruf vorbereitet. Das Telefoninterview dient – ähnlich den ersten Informationen aus Ihrem Lebenslauf wie Noten, Studiendauer und bisherige praktische Erfahrungen – als Grobfilter. Hier geht es darum, weitere Informationen zu Ihrem Lebenslauf zu erhalten und einen ersten Eindruck von Ihrer Kommunikationsfähigkeit zu bekommen. Die Fragen, auf die Sie sich für ein Telefoninterview vorbereiten sollten, stimmen mit den Fragen im ersten Teil des Bewerbungsgesprächs weitgehend überein.

Insider-Tipp

»Unsere Interviews sind Dialog, nicht Kreuzverhör. Unsere Kandidaten als Menschen kennenzulernen, authentisch, offen und fundiert über akademische Leistungen hinaus, ist das Ziel! Unreflektierte Standardfloskeln, um ein ›Sollbild‹ nachzuahmen oder ›zu gefallen‹, sind es nicht.«

Julia Cedrati,

Leiterin Recruiting,

CTcon Management Consultants

Ihr Lebenslauf wirft Fragen auf

Planen Sie den gesamten Bewerbungsprozess bei der Erstellung Ihrer Bewerbung. Als angehender Berater sollte man das von Ihnen erwarten können. Passen Sie Ihre Bewerbung an die speziellen Schwerpunkte des jeweiligen Unternehmens und der ausgeschriebenen Stelle an. Verstehen Sie Ihren Lebenslauf nicht als einfache Auflistung von Daten, sondern als Ihr primäres und individuelles Selbstmarketing-Tool!

Unterschätzen Sie auf keinen Fall die Bedeutung von optimalen Bewerbungsunterlagen, denn sie sind Ihr Ticket zum Bewerbungsgespräch. Bedenken Sie, dass Personalers eine Vielzahl von Bewerbungen sichten – da bleibt für einen einzelnen Lebenslauf im Durchschnitt weniger als eine Minute Zeit. Zeigen Sie durch Ihre Unterlagen, dass der Durchschnitt für Sie nicht das Maß ist, denn sonst sollten Sie einen anderen Berufsweg ansteuern.

Sie haben an einem Studentenkongress im Ausland teilgenommen, einen Hochschulwettbewerb gewonnen oder bereits einige Präsentationsschulungen gemacht? Nutzen Sie diese Zusatzinformationen, um Ihre Vielfältigkeit zu unterstreichen. Beschränken Sie sich bei Ihrem Lebenslauf auf die wichtigen Stationen, steuern Sie die Eindrücke des Personalers durch gezielte

Informationshäppchen. Aber lassen Sie auch bewusst kleine Stationen aus – das macht Appetit auf mehr. Bei einem perfekt geplanten »Curriculum Vitae«-Storyboard wird Ihnen der Interviewer im Telefoninterview oder im Bewerbungsgespräch die Bälle für Ihre Anekdoten nur so zuspielen – und Sie segeln gelassen dem Case Interview entgegen. Ein klein wenig mehr Arbeit und Sorgfalt bei der Erstellung, ein sauberes Layout, keine Rechtschreibfehler und ein ersichtlicher roter Faden können den Unterschied ausmachen – und Ihre Bewerbung aus der Masse hervorheben.

Lebenslauf

»Ihre Bewerbungsunterlagen sind unser erster Kontakt mit Ihnen. Achten Sie auf eine klare Struktur und übersichtliche Gestaltung – und machen Sie uns neugierig darauf, Sie persönlich kennenzulernen!«

*Natascha Nowotny,
Head of Recruiting,*

Horváth & Partners Management Consultants

Das Bewerbungsgespräch

Geschafft! Endlich sind Sie eingeladen. Wahrscheinlich erhalten Sie eine schriftliche Einladung mit einigen Hinweisen zum Unternehmen und zum Bewerbungsprozess. Nehmen Sie sich die Hinweise zu Herzen und recherchieren Sie gründlich zum Unternehmen, zu den Beratungsschwerpunkten und zum Konkurrenzfeld. Sie sollten auf jeden Fall ein paar kluge Antworten parat haben, warum Sie in dieses Unternehmen passen.

Kleidung und Auftreten

Klingt selbstverständlich – scheint es aber laut den Aussagen einiger Personaler nicht zu sein. Für Ihr Vorstellungsgespräch sollten Sie so erscheinen, wie Sie auch später beim Kunden auftreten: professionell. Auch wenn der Umgangston zwischen Kollegen bei Unternehmensberatungen häufig freundschaftlich ist – bei der Bewerbung »verkaufen« Sie sich und sollten Ihrem »Preis« entsprechend auftreten: Dunkler Anzug/Kostüm, Hemd (bei Männern mit klassischer Krawatte), Lederschuhe. Im Zweifel lieber einen Tick zu formell als einen Tick zu informell.

Insider-Tipp

»Eine Einladung zum Gespräch ist der erste große Schritt und eine gute Vorbereitung darauf wichtig und wertvoll. Neben Ihren fachlichen Skills steht für uns das persönliche Kennenlernen

im Vordergrund. Seien Sie authentisch!«
Natascha Nowotny,
Head of Recruiting,
Horváth & Partners Management Consultants

Erste, zweite, dritte Runde

Je nach Unternehmen gibt es Unterschiede in der genauen Ausgestaltung des Bewerbungsverfahrens. Im Allgemeinen kann man sagen, dass bei der Praktikantenauswahl nach dem ersten Kontakt und dem Bewerbungsgespräch die Entscheidung gefällt wird. Bewerber um eine Festanstellung müssen mit ein bis zwei weiteren Bewerbungsrunden rechnen.

Für die erste Runde gilt

- für Praktikanten und Festeinsteiger ähnlicher Ablauf
- findet im lokalen/nationalen Office statt
- Interviewer sind Berater und Manager, selten Partner
- Personal Fit-Fragen und Cases

Die zweite Runde

- meist nur für Bewerber um eine Festanstellung
- Interviewer sind Manager und Partner
- Personal Fit-Fragen, Cases, improvisierte Test-Präsentation, Logiktests

Nach den jeweiligen Runden setzen sich die Interviewer gewöhnlich zusammen und diskutieren ihre Eindrücke von den Bewerbern. Dabei gilt meistens, dass ein Kandidat nur mit einem einstimmig positiven Votum ein Angebot erhält. Jeder Interviewer hat somit ein Veto-Recht. Bei manchen Beratungen kann ein Veto durch einen ranghöheren Partner überstimmt werden.

Eine eventuelle dritte Runde besteht oft aus einem persönlichen Gespräch mit einem Partner. Hier geht es meist nur noch um das Gehalt und das Projekt, mit dem Sie Ihre Beraterkarriere einläuten werden.

Insider-Tipp

»Wir sind eine bodenständige Hamburger Unternehmensberatung. Daher ist zu forsches und gekünsteltes Auftreten bei uns im Interview ein No-go.«
Jan Philip Neubüser, Partner,
Arkwright Consulting

3 Tipps, um den perfekten Lebenslauf zu schreiben

1. In der Kürze liegt die Würze

Der Lebenslauf ist für die Bewerbung das zentrale Element und sollte daher übersichtlich sein. Der Recruiter und später der Interviewer möchten auf einen Blick sehen, welche Stärken der Kandidat hat und ob er zum Unternehmen passt. Daher sind auch Lebensläufe, die länger als maximal zwei Seiten sind, in der Regel ungeeignet. Sie möchten ja schließlich nicht schon im ersten Eindruck vermitteln, sich nicht auf die wichtigen Dinge fokussieren zu können.

Insider-Tipp

»Ein gut strukturierter und übersichtlicher Lebenslauf ist wichtiger als dessen kreative Ausgestaltung.«
Carla Polo,
Recruiting Manager,
Oliver Wyman

2. Struktur ist ein absolutes Muss

Das zweite Qualitätsmerkmal eines guten Consulting-Lebenslaufs ist der Aufbau. Der Lebenslauf ist Ihre erste Arbeitsprobe und eine der wichtigsten Eigenschaften eines Beraters ist es, strukturiert zu sein. Beweisen Sie es also auch in Ihrem Lebenslauf. Eine gängige Struktur ist die Aufteilung in »Persönliche Daten«, »Ausbildung« und »Praktische Erfahrungen«. Arbeiten Sie hier am besten im amerikanischen Stil also in umgekehrter chronologischer Reihenfolge.

3. »Null-Fehler-Toleranz«

Beim Lebenslauf gilt wie später im Job als Berater die »Null-Fehler-Toleranz«. Wenn Sie es nicht schaffen auf ein oder zwei Seiten fehlerfrei zu arbeiten, wird man Ihnen nicht zutrauen, dass Sie dieses später in Ihrer Arbeit beim Kunden tun. Gehen Sie den Lebenslauf daher mehrmals Wort für Wort durch und lassen Sie ihn gegebenenfalls prüfen.

Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie die richtige Struktur für Ihren Lebenslauf gefunden haben, ist es ratsam, sich einige Vorlagen anzuschauen, die Sie im Netz finden können.

6. Elemente des Bewerbungsgesprächs

Zu den Elementen des Bewerbungsgesprächs gehören immer Fragen zum Personal Fit sowie einige Fallstudien. Weitere Inhalte können Logiktests und eine Test-Präsentation sein. Im Folgenden stellen wir die einzelnen Elemente kurz vor, um uns im Anschluss mit der detaillierten Bearbeitung der Fallstudien-Interviews zu befassen.

Bei den meisten Unternehmensberatungen erwarten Sie pro Bewerbungsrunde drei bis vier Gespräche von jeweils ca. einer Stunde Dauer. Ihre Gegenüber werden ein oder zwei Berater, Manager oder Partner sein. Nach dem Telefoninterview werden Sie wahrscheinlich keinen ausführlichen Kontakt mehr zum Recruiting-Personal haben. Die üblichen Bewerbungsgespräche bestehen zu ca. einem Drittel aus Personal Fit-Fragen zum Lebenslauf und zu Zweidrittel aus Fallstudien. Natürlich setzen die einzelnen Unternehmen unterschiedliche Schwerpunkte.

Insider-Tipp

»Entscheidend ist, dass sich ein Bewerber für verschiedene Themen begeistern kann und bereit ist, Verantwortung zu übernehmen. Relevante Auswahlkriterien sind neben den akademischen Leistungen und analytischen Fähigkeiten, auch praktische Erfahrungen und Engagement, das über das Curriculum hinausgeht.«

Mathias Huber,
Director of Recruiting,
McKinsey & Company

a) Personal Fit-Fragen

Bei Unternehmensberatungen müssen Sie täglich in kleinen Teams und unter hohem Druck zusammenarbeiten. Daher ist es besonders wichtig, dass die Teammitglieder auf einer Wellenlänge liegen und sich bei der Arbeit 100-prozentig aufeinander verlassen können. Neben Ihren fachlichen Fähigkeiten wird sich der Interviewer fragen, ob er mit Ihnen im selben Team arbeiten möchte oder ob es ihm etwas ausmachen würde, mit Ihnen allein über Nacht an einem Flughafen gestrandet zu sein. Diese Fragen beantworten Sie bereits teilweise durch Ihr Auftreten während des Interviews.

Üblicherweise erwarten Unternehmensberatungen folgende Eigenschaften von Ihnen:

- Kommunikationsfähigkeit
- Leistungswille, Drive, Energie, Begeisterungsfähigkeit
- Menschliche Reife, Führungsfähigkeit, soziale Kompetenz
- Flexibilität
- Problemlösungsfähigkeit, Kreativität
- Analytische Fähigkeiten
- Intelligenz, natürliche Neugierde

Es gibt Personal Fit-Fragen, die Ihnen in jedem Beratungsunternehmen gestellt werden. Sehen Sie sich die folgenden Listen mit den häufigsten –