

Arbeiten in der IT-Beratung: Der kleine Dienstweg oder die große weite Welt

Auch im Beratungsgeschäft ist es ein Unterschied, ob man beim global agierenden Giganten oder beim spezialisierten Mittelständler seinen Berufsweg geht.

Von Ingrid Weidner,
freie Journalistin in München

Katrin Erdoğan betreut die Personalarbeit von Innobis, einem auf SAP-Themen spezialisierten Beratungshaus in Norderstedt bei Hamburg. Mit seinen rund 100 Mitarbeitern konzentriert sich das 1990 gegründete Unternehmen auf die IT-Strategie- und Management-Beratung im Finanz- und Bankenumfeld. Erdoğan fasst das Anforderungsprofil so zusammen: „Eine Hands-on-Mentalität sowie Eigeninitiative sind uns sehr wichtig.“

Zwar konzentriert sich das Beratungsgeschäft von Innobis auf Deutschland, doch die Kun-

denprojekte können überall in der Bundesrepublik zwischen Kiel und München stattfinden. Vier Tage unterwegs sein zählt zum Standard, während der Freitag klassisch als Bürotag definiert wird, an dem die Innobis-Kollegen sich untereinander austauschen.

Für den international tätigen IT-Dienstleister Atos arbeiten dagegen allein in Deutschland etwa 3000 IT-Consultants und rund 120 Management-Berater. Weltweit beschäftigt das Unternehmen etwa 76.300 Mitarbeiter in 52 Ländern und erwirtschaftete 2013 einen Jahresumsatz von 8,6 Milliarden Euro. „Wir erwar-

Was erwarten Kunden von Beratern?

Was Kunden von Beratungshäusern erwarten, wie zufrieden sie mit den erbrachten Leistungen sind und wofür Firmen überhaupt Berater engagieren, wollte Cardea mit einer Studie ans Licht bringen. Das in Zürich ansässige Unternehmen hilft Firmen, passende Berater zu finden.

Auf die Frage, welche Beratungsunternehmen sich für Optimierungsaufgaben in Produktion, Logistik-IT oder Supply Chain eignen, sprachen 79 Prozent der befragten Unternehmen hochspezialisierten „Boutique-Anbietern“ ihr Vertrauen aus. 67 Prozent würden sich zudem auf Wirtschaftsprüfer als bevorzugte Auftragnehmer einlassen. 42 Prozent beauftragen mittelgroße, internationale Beratungshäuser, und nur 15 Prozent wenden sich an Strategieberater.

- Große Transformationsprojekte wie Shared Services, ERP-Programme oder Outsourcing vertrauen die Befragten bevorzugt Wirtschaftsprüfern und Multispezialisten an (53 Prozent). 47 Prozent wenden sich mit diesen Fragen an eine Strategieberatung. Dagegen kommen internationale, mittelgroße Beratungshäuser (27 Prozent) und Boutique-Anbieter (zwölf Prozent) bei solchen Aufgaben wesentlich seltener zum Zug.
- Ganz deutlich zeigen sich die Präferenzen, wenn es um Innovationsprojekte geht. Hier vertrauen 68 Prozent den Strategieberatern und immerhin noch 48 Prozent den Spezialanbietern. Lediglich ein Drittel wendet sich an internationale, mittelgroße Beratungshäuser. Abgeschlagen mit 15 Prozent landen die Wirtschaftsprüfer und Multispezialisten weit hinten.
- An den Boutique-Anbietern schätzen Kunden vor allem Spezialisierung (90 Prozent), Umsetzungsstärke (71 Prozent) und Flexibilität (68 Prozent).
- Was die Erwartungen an die Beratungsunternehmen betrifft, gaben 90 Prozent der Befragten an, dass sie sich ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis wünschen. Viele Kunden halten die Beratungsleistungen für zu teuer. 70 Prozent fordern erfahrenere Berater, 60 Prozent möchten flexiblere Formen der Zusammenarbeit.



ten von unseren Mitarbeitern räumliche und zeitliche Flexibilität“, sagt Dagmar Bleilebens, Managing-Partnerin von Atos Consulting. Die promovierte Physikerin ist für das Beratungsgeschäft in Deutschland verantwortlich. Weil zu den Kunden globale Konzerne zählen, sind internationale Projekte die Regel.

„Verhandlungssicheres Englisch sollten die Bewerber auf jeden Fall sprechen, eine zweite Fremdsprache wie Spanisch, Türkisch oder auch Hindi ist sinnvoll“, sagt Bleilebens. Obwohl der Atos-Konzern französische Wurzeln hat, kommen IT-Berater auch ohne Französischkenntnisse aus, beteuert die Managerin; der Schriftwechsel innerhalb des Unternehmens wird auf Englisch abgewickelt. Allerdings gibt es eine Ausnahme: Wer als Expatriate in Frankreich arbeiten möchte, für den empfiehlt es sich – wie bei jedem längeren Arbeitsaufenthalt im Ausland –, auch die Landessprache zu sprechen. Die Karrierechancen für die Atos-Mitarbeiter fallen laut Bleilebens vielfältig aus. Sie können sich etwa in die Feinheiten des Prozess-Managements vertiefen oder sich zum Big-Data-Spezialisten weiterbilden. „Über die Plattform BlueKiwi möchten wir deutschland-, aber auch weltweit alle Kollegen zusammenbringen, damit sie sich gegenseitig kennenlernen, mehr über die Arbeit der anderen erfahren und vor allem Wissen und Pro-

jekterfahrungen austauschen“, erläutert Bleilebens.

Doch auch kleinere Consulting-Firmen wie Innobis bieten ihren Mitarbeitern verschiedene Karrierewege an. Personalerin Erdoğrul wirbt

mit Flexibilität und Offenheit: „Unsere Berater müssen sich nicht von Anfang an auf ein bestimmtes berufliches Ziel festlegen.“ Kürzere Entscheidungswege, weniger Bürokratie sowie ein starker Zusammenhalt der Mitarbeiter zeichneten Innobis aus: „Vieles lässt sich auf ▶

Interview

„Die IT-Beratung ist eine riesige Spielwiese“

Auf dem umkämpften IT-Beratungsmarkt kommen immer neue Akteure hinzu. Welche Trends sich abzeichnen, weiß Eva Manger-Wiemann von Cardea aus Zürich.

CW: Cardea befragte Kunden nach ihrer Zufriedenheit mit Consultants. Vielen sind die Berater zu teuer und zu unflexibel. Das Argument ist nicht neu. Welche echten Überraschungen bringt die Studie für Berater?

WIEMANN: Mit Strategieberatung lässt sich nicht mehr so viel verdienen, und viele Beratungshäuser müssen sich neu positionieren. Auch wenn die großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften stärker in den IT-Markt drängen und Know-how zukaufen, überzeugt das allein die Kunden nicht.

CW: Sind die Kunden anspruchsvoller geworden?

WIEMANN: Auf jeden Fall. Viele verhandeln auf Augenhöhe mit den Beratern. Sie haben viel Wissen im eigenen Haus und beschäftigen oft selbst ehemalige Berater, die sich bestens auskennen. Auftraggeber sehen viel genauer hin, wofür sie Geld ausgeben. Sie fordern Leistungsnachweise, die belegen, dass Beratungshäuser ähnliche Projekte erfolgreich abgeschlossen haben. Auch die Seniorität der Berater spielt eine Rolle.

CW: Gehen den IT-Beratungen die Kunden und Projekte aus?

WIEMANN: Nein. Es besteht nach wie vor ein großer Bedarf an IT-Beratung. Ganz egal, ob es um die Digitalisierung von Geschäftsprozessen oder Schnittstellen im Unternehmen geht, IT ist eine riesige Spielwiese. Wenn sich IT-Berater richtig positionieren und Lösungen anbieten können, bleibt es ein großer, lukrativer Markt.



Eva Manger-Wiemann, Cardea: „Viele Beratungshäuser müssen sich neu positionieren.“

- dem kleinen Dienstweg klären.“ Neue Mitarbeiter rekrutiert das Unternehmen hauptsächlich über Firmenkontaktmessen und Kooperationen mit Hochschulen im norddeutschen Raum.

Gemeinsam Feiern

Innobis legt Wert darauf, dass sich die IT-Berater untereinander kennen und auch wissen, in welchem Projekt die Kollegen gerade arbeiten. „In regelmäßigen Sitzungen berichtet jeder von seinen aktuellen Aufgaben im Kundenprojekt. Auf diese Weise haben alle einen Überblick und können sich gegenseitig unterstützen“, so die Personal-Managerin. Doch auch in kleineren IT-Beratungen gibt es heiße Projektphasen, in denen Überstunden anfallen. Diese können die Mitarbeiter später in Freizeit umwandeln, denn mehr als 40 Stunden pro Woche soll möglichst nicht gearbeitet werden. Auch das Home-Office-Konzept nehmen die Mitarbeiter in Anspruch.

Den Austausch und die Integration der Kollegen bei Innobis fördern auch gemeinsame Feiern. Mit finanziellen Anreizen wie vermögenswirksamen Leistungen, betrieblicher Altersvorsorge und einem Firmenwagen belohnt das Unternehmen seine Angestellten. „Wir möchten langfristig mit unseren IT-Beratern zusammenarbeiten und sie ans Unternehmen binden. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit beträgt neun Jahre“, sagt die Personalerin.

In einer großen IT-Beratung wie Atos sind verschiedene Karrierewege vorgegeben. „Wer vom Projektleiter bis zum Manager mit Personalverantwortung aufsteigen möchte, durchläuft verschiedene Qualifikationsstufen“, schildert Managing-Partnerin Bleilebens. „Fachkarrieren sind bei uns ebenfalls möglich.“ Auch Interessenten mit einem Bachelor-Abschluss und ohne um-



Katrin Erdoğan, Innobis: „Eigeninitiative ist uns ganz wichtig.“



Dagmar Bleilebens, Atos: „Zeitliche und räumliche Flexibilität sind Voraussetzung.“

fangreiche Praxiserfahrung können sich bei Atos bewerben. „Den Mitarbeitern stehen viele Weiterbildungen, etwa im Projekt-Management, offen. Auch einen MBA-Abschluss können Atos-Berater berufsbegleitend erwerben.“

Ob sich IT-Spezialisten für eine kleinere und spezialisierte oder für eine große und internationale IT-Beratung entscheiden: Mobilität gehört in jedem Fall zum Jobprofil. Wer sich zunächst keine globalen Projekte zutraut und lieber bei einem regional orientierten Mittelständler bleibt, erhält später oft noch die Chance, die Seiten zu wechseln. Er kann zu einer größeren Unternehmensberatung gehen, oder er steigt beim Kunden ein – was nicht selten vorkommt. Die Grenzen sind also in alle Richtungen durchlässig: für berufserfahrene Berater, die das Fernweh packt, wie auch für Nomaden, die irgendwann in einem Unternehmen sesshaft werden möchten. (hk)