

5 gute Gründe für Unternehmen aus der zweiten Reihe

HINTER DEM TELLER-RAND GEHT'S WEITER

Branchenübergreifend wird schon lange diskutiert, was für den Einstieg bei einem Konzern und was für den Einstieg bei einem Start-up spricht. In der Consultingbranche und den einschlägigen Foren werden zumeist müßige und ermüdende Streitgespräche darüber geführt, wer noch noch *Tier1* ist und wer sich sogar in der Niederung *Tier3* suht. Dabei sind solche Kategorisierungen weder klug noch nötig. Unter den Boutique gibt es viele Hidden Champions, die für manchen Einsteiger ein gute Wahl sein könnten.

Welche Vorteile könnte es haben, seinen Berufseinstieg in einer kleineren, aber hochspezialisierten Beratung zu planen? junior //consultant fand 5 gute Gründe für Hidden Champions.

1. Agilität und kurze Wege

Ein Tanker ist sicherer, geht nicht unter, ein Schnellboot ist beweglicher und schneller. Mit steigender Größe geht meist auch der Verlust der Beweglichkeit einher. Das gilt auch für viele Unternehmen. Wer viele Interessen und Mitarbeiter unter einen Hut bekommen will, muss mit längeren Entscheidungsphasen und vielen Absegnungsrunden leben. Kleine Unternehmen können oft schneller und flexibler auf Veränderungen reagieren und sind agiler.

2. Expertise

Kleinere Unternehmen sind normalerweise stark spezialisiert – und somit echte Experten in bestimmten Gebieten, die dort sogar die Branchenprimusse schlagen. In der Studie „Die Hidden Champions des Beratungsmarktes“ der WGMB (Wissenschaftliche Gesellschaft für Management und Beratung, siehe junior //consultant, Ausgabe 2-2018) ist sogar ein Kriterium zur Ausnahme in den Wettbewerb, dass das Unternehmen von seinen Kunden in mindestens einem Spezialgebiet besser bewertet wurde als McKinsey, BCG und Bain. Diese Unternehmen sind also keine Feld-, Wald- und Wiesenberatungen, sondern absolute Spezialisten. Wer also in einem bestimmten Gebiet zur Koryphäe werden will, ist wahrscheinlich bei einer Boutique besser aufgehoben, als bei einem der Dickschiffe der Branche.

3. Individualität

Auch wenn die Branche weicher geworden ist, stellte ein CEO eines der Top-Beratungshäuser im Gespräch mit junior //consultant



klar: Natürlich gibt es Up-or-out und dieses Prinzip gilt immer noch. Entwicklung wird erwartet und insbesondere die Bereitschaft, zu führen und Umsatzverantwortung zu tragen. Das ist sicher nicht jedermanns Sache, aber keine große Beratung wird sich hier anpassen oder verbiegen. Gleiches sollte auch kein Kandidat tun, sondern eher nach einer Alternative suchen, die zur Persönlichkeit passt. Gerade kleinere Beratungen werben explizit mit anderen Strukturen – und anderen, individuelleren Möglichkeiten der Karriereplanung.

4. Life and Work-Life

Viele große Unternehmen werben mit freier Wohnortwahl – was allerdings oft nur bedeutet, dass die Berater sowieso von Montag bis Donnerstag beim Kunden und damit im Hotel sind. Wo dann genau Homeoffice und das freie Wochenende stattfinden, spielt für das Unternehmen natürlich keine Rolle.

Allen Trends zu Trotz – ohne Reisen geht es im Consulting nicht, wer aber wenig reisen will, findet bei einem kleineren Unternehmen eher eine Nische – auch weil diese Unternehmen den Bewerbern andere Zugeständnisse machen müssen.

Ein anderer Punkt: Großer Name bedeutet zu 90 Prozent: München, Frankfurt, Düsseldorf oder Berlin. Wer privat anders leben will, muss pendeln – oder findet vielleicht eine spezialisierte Beratung in einer kleineren Stadt mit attraktivem Umfeld.

5. Personal fit

Auch wenn McKinsey 2019 500 neue Berater einstellen wird: Das Unternehmen selektiert die Bewerber so genau und gründlich wie eh und je. Und nicht jeder, der gerne zum Branchenprimus will, bringt die Voraussetzungen dafür mit. Jeder sollte sich ehrlich fragen: Passe ich dahin und passt das Unternehmen zu mir? Und vielleicht ist es auf Dauer schöner, irgendwo ein wichtiges Rad zu sein, als ein Rädchen, das kaum zu sehen ist.



Nachgefragt bei vier Hidden Champions

Welche Unternehmen stellt junior //consultant vor?

junior //consultant befragte Unternehmen, die uns in der letzten Zeit durch Engagement und Interesse am consultingaffinen Nachwuchs besonders aufgefallen waren, aber in der öffentlichen Wahrnehmung als eher unbekannter gelten.

Was wollte junior //consultant von den befragten Unternehmen wissen?

junior //consultant wollte wissen, wie es den Unternehmen gelingt, bei potenziellen Kunden und Mitarbeitern zu punkten und in welchen Segmenten des Beratungsmarktes (Disruption – Digitalisierung – Innovation & Wachstum – Strategie – Marketing & Vertrieb – Lean Management – Einkauf & Beschaffung – Engineering & Production – Distribution & After Sales Services – Controlling & Finanzen – Führung & Organisation – Transformation – Change Management – Spezifische Branchenkenntnisse) das Unternehmen die größte Expertise bei sich sieht. Dazu fragte junior //consultant, in welchen Auswahlkriterien (Fachwissen – Branchenkenntnisse – Methodische Kenntnisse – Analytische Fähigkeiten – Vordenkertum – Umsetzungsfähigkeit – Teamfähigkeit – Kommunikationsfähigkeit – Allgemeines Ansehen – Preisniveau) das Unternehmen seine größte Kompetenz sieht.

Da viele Unternehmen oft bevorzugt „fertige“ Berater, also Seniors beziehungsweise berufserfahrene Consultants, suchen und einstellen, erkundigte sich junior //consultant ausdrücklich nach den Einstiegsoptionen für Studenten und Absolventen.

Kollegen bei innobis im Gespräch. Bild: innobis AG



innobis AG Norderstedt
www.innobis.de/jobs

Besondere Expertise in der Kategorie: **IT-Beratung für Banken**

Größte Kompetenzen in den Bereichen: **Fachwissen (SAP) + Branchenkenntnisse (Banken) + Teamgeist**

► Nachgefragt bei innobis

Wie gewinnt innobis Kunden und Mitarbeiter?

innobis ist seit 30 Jahren als mittelständische SAP- und IT-Beratung für Banken tätig und verbindet höchstes bankfachliches Wissen mit technischem Know-how. Unser Leistungsportfolio reicht von der Beratung über die Softwareentwicklung bis hin zum Application- und Testmanagement. Unsere Kunden schätzen besonders

- die hohe Qualität unserer Arbeit,
- die Fachkenntnisse und exklusive Weiterbildung in Beratung und Entwicklung sowie
- den Einsatz neuester Technologien und Tools.

Und was zeichnet unser Team aus? Wir legen viel Wert auf

- Austausch, Support und Fairness,
- eigenständiges Arbeiten,
- hervorragende Work-Life-Balance und
- flache Hierarchien.

Starte bei innobis, weil wir ein Unternehmen mit gelebten Werten sind und jeden einzelnen Mitarbeiter inhaltlich und persönlich weiterentwickeln. Triff uns auf Karrieremessen, bei Inhouse-Veranstaltungen oder verschaff dir einen ersten Eindruck über uns auf Kununu und Youtube!

Welche Einstiegsoptionen bietet innobis?

Beim DirektEinstieg als IT- und SAP-Consultant (m/w/d) lernst du nach dem Studium alles im Training-on-the-Job. Es begleitet dich ein Mentor, der dir neben den Teamkollegen für alle Fragen zur Verfügung steht. Wir bieten dir parallel zu deinen ersten Projekterfahrungen die ideale Kombination aus interner und externer Weiterbildung und Zertifizierung. Einen guten Einblick gewinnst du auch über ein Praktikum oder eine Abschlussarbeit bei uns. Insgesamt setzen wir mit unseren vielfältigen Karriereoptionen und unbefristeten Verträgen auf eine langfristige Zusammenarbeit.