

Gesucht: (Wirtschafts-) Chemiker mit Beratersporen



Quelle: freeimages.com, scotsxc

Mit dem CEO die Strategie gestalten, eine Transaktion über die Bühne bringen oder ein Unternehmen ausgliedern: Julius Tertilt erklärt, warum man dazu vor allem ein breites, statt nur tiefes Wissen braucht. Und warum es ohne das Consulting-Handwerkszeug nicht geht.



Julius Tertilt ist Manager in der Strategy Group im Geschäftsbereich Deal Advisory bei KPMG in Köln.

Er ist Wirtschaftschemiker und arbeitet seit mehr als 5 Jahren als Top-Management Berater.

Was macht der Geschäftsbereich Deal Advisory?

Deal Advisory berät Unternehmen aller Größe und Branchen mit ganzheitlichen Services aus dem Umfeld von Transaktionen, also Käufen und Verkäufen von Unternehmen.

Dabei hat Deal Advisory mehrere Arbeitsschwerpunkte: Restructuring kümmert sich um die Unterstützung in kritischen Firmensituationen, Transaction Services um die Vorbereitung und Durchführung von Financial Due Dilligences, M&A um die Suche nach Käufern oder Verkäufern. Und dann gibt es die Strategy Group, der Bereich für den ich arbeite, der Unternehmen bei der Strategieermittlung sowie bei der operativen Transaktionsstrategie unterstützt.

Wer sind Ihre Mandanten?

Die Mandanten von Deal Advisory sind grundsätzlich in allen Branchen und Unternehmensgrößen zu finden. Als Berater habe ich dadurch einen guten Einblick in die unterschiedlichsten Branchen, Unternehmen und Unternehmenskulturen bekommen. Auf Grund meines Studiums der Wirtschaftschemie, ist mein Fokus aber die chemische Industrie. Von den Produkten her reicht das von der Petrochemie bis zu Polymeren und Spezialchemie.

Können Sie ein beispielhaftes Projekt beschreiben?

Wegen des breiten Portfolios an Leistungen und Branchen gibt es bei der Strategy Group eigentlich keine typischen Projekte. Es kann sein, dass wir im Rahmen eines Carve-outs die Transaktionsstrategie erarbeiten und implementieren, für einen CEO eine Wachstumsstrategie mitgestalten oder das Geschäftsportfolio optimieren. Die meiste Zeit sind wir beim Kunden vor Ort und arbeiten dort eng mit Mitarbeitern aus allen Hierarchieebenen zusammen.

Also haben Sie eine große Vielfalt an Projekten.

Ja, die Vielzahl an verschiedenen Kunden, Branchen und Aufgabenstellungen macht auch den Reiz dieses Jobs aus - ebenso die Vielfalt an Kollegen in Persönlichkeit, Erfahrungshorizont und fachlicher Ausrichtung. Zudem ist die Strategy Group gerade im Aufbau. Wir sind sozusagen noch ein Start-up. Wer demnächst bei uns als Mitarbeiter anfängt, hat also noch einen vergleichsweise großen Gestaltungsspielraum.

Wen suchen Sie denn als Mitarbeiter?

Wir suchen Berater-Persönlichkeiten unterschiedlichster Fachrichtungen, wie z.B. Betriebswirte, naturwissenschaftlich ausgebildete Persönlichkeiten mit Interesse an betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen - oder auch umgekehrt, also Betriebswirtschaftler mit einem Faible für naturwissenschaftlich- technische Zusammenhänge. Denn unterschiedliche Hintergründe und Perspektiven sind in der Beratung unerlässlich. Zudem muss man in einem Projekt in der chemischen Industrie ggf. mit einem Chemiker auf Augenhöhe sprechen können, dafür braucht es das naturwissenschaftlich- technische Grundverständnis. Auf der anderen Seite hat man es mit Führungskräften zu tun. Es geht also um die Frage: „Was macht wirtschaftlich Sinn?“. Deshalb suchen wir Leute, die bereit sind, sich breit aufzustellen, anstatt sich nur in ein Thema zu vertiefen.

Und wie erwerbe ich diese breiten Kenntnisse?

Ganz konkret könnte das so aussehen, dass Sie BWLer sind mit Berufserfahrung in der Chemiebranche. Oder Naturwissenschaftler mit Erfahrung in der Beratung.

Wie sieht es als Berufseinsteiger aus, sagen wir als promovierter Chemiker oder Physiker?

Dann sind Sie bei uns ebenso gerne gesehen. Wir geben Ihnen dann die Chance, sich Ihre Beratungssparten zu verdienen und sich als Juniorberater das Berater- Handwerkszeug und die betriebswirtschaftlichen Kenntnisse anzueignen, welche für unsere Arbeit unerlässlich sind.

Kann ich mich auch für ein Praktikum bewerben?

Wenn Sie erfahren wollen, ob der Beruf des Unternehmensberaters mit betriebswirtschaftlichen und/oder naturwissenschaftlich- technischen Fragestellungen für Sie in Frage kommt, ist ein mehrmonatiges Praktikum der beste Weg es herauszufinden. Unsere Praktikanten werden wie Junior- Berater behandelt und werden auf Projekten eingesetzt, teilweise auch beim Kunden vor Ort. In einem Praktikum können beide Seiten, Praktikant und Arbeitgeber, erfahren, ob die Chemie passt.

Die meisten unserer jungen, naturwissenschaftlichen Kollegen sind diesen Weg erfolgreich gegangen. Wir würden uns freuen, noch viele solche Kollegen bei uns begrüßen zu dürfen.

Lassen Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung zukommen- Wir warten auf Sie!