

Karriere in der Beratung - Da ist Persönlichkeit gefragt.

IM GESPRÄCH:
PASCALE MÜLLER – MANAGER DIGITAL ANALYTICS BEI ACCENTURE



Frau Müller, Accenture gehört zu den führenden Beratungsunternehmen weltweit. Was macht die Arbeit so spannend?

Die Arbeit in der Beratung ist sehr vielseitig. Man erlebt eine hohe Flexibilität mit unterschiedlichen Rollen, Aufgaben und Kunden. Ständig kann man sich neue Herausforderungen suchen. Sich ihnen zu stellen, erzeugt eine steile Lernkurve, weil es stets spannende neue Projekte zu bewältigen gibt. Eine kontinuierliche persönliche und fachliche Weiterentwicklung ist das Ergebnis – in sehr kurzer Zeit. Außerdem macht das Arbeiten in unseren dynamischen und „powervollen“ Teams großen Spaß. Die Einstellung der Leute bei Accenture stimmt einfach. Es gibt kein Gegeneinander, sondern ein klares Miteinander und man erfährt von allen Hierarchie-Ebenen einen extrem guten Support.

Was macht Accenture anders als seine „Marktbegleiter“ und gibt es einen Beratungsschwerpunkt?

Die Consulting Schwerpunkte von Accenture sind Management & Strategie Consulting, Technologie-Services und Digital. Besonders an Accenture ist, dass das Unternehmen trotz seiner Größe sehr agil und flexibel operiert. Ich sehe es im Vergleich zu meinem früheren Arbeitgeber aber auch an den schnelleren und smarteren Prozessen sowie an den Reaktionszeiten der Einzelnen. Neue Themen und relevante Trends werden schnell erkannt und in wegweisende Konzepte für unsere Kunden umgemünzt, um diese langfristig erfolgreicher zu machen im heutigen volatilen Geschäftsumfeld. Daher legen wir auch einen großen

Fokus auf den Bereich „Digital“, der ebenfalls einen unserer brandaktuellen Beratungsschwerpunkte darstellt. Hier unterstützen wir unsere Kunden optimal bei der Umstellung und den Wandel in das digitale Zeitalter und helfen ihnen, sich von ihren Mitbewerbern zu differenzieren. Hier bieten wir unseren Kunden nicht nur fundierte und erfolgsversprechende Konzepte, sondern gleichzeitig auch eine kompetente Begleitung in der Umsetzung. Ein Beispiel ist hier das umfassende Wissen unserer SAP Analytics Kollegen im Bereich HANA. Lösungen können unmittelbar umgesetzt werden.

Was macht Accenture für seine Kunden besonders?

Unsere Kunde schätzen insbesondere die breit gefächerten Kompetenzen und Fähigkeiten der Accenture Mitarbeiter. So liefern wir eine ganzheitliche und umfassende Beratungsleistung. Dies ist das Resultat permanenter Aus- und Weiterbildung – unsere Investition in die Zukunft. Dadurch sichern wir die Mentalität und die hohe Motivation unserer Mitarbeiter, von der wiederum unsere Kunden profitieren.

Was macht Accenture als Employer Brand attraktiv? Können Sie den Spirit von Accenture noch etwas konkreter beschreiben?

Der Claim „It’s all about the people!“ ist nicht nur ein interner Werbeslogan, sondern er wird bei Accenture jeden Tag gelebt. Gute Leistung wird gesehen und honoriert.

Bei Accenture hat man seine Karriere selbst im Griff. Man bekommt die Möglichkeit, Verantwortung und Rollen zu übernehmen, an denen man kontinuierlich wachsen kann. Hierbei wächst nicht nur die eigene Persönlichkeit sondern man klettert auch auf der Karriereleiter nach oben – man muss die Chancen nur ergreifen und seinem Ziel entgegen steuern. Dazu gehört es auch, die Komfortzone zu verlassen und Neues auszuprobieren. Wir geben stets das Beste für unsere Kunden und die exzellente Beratungsleistung wird auch durch unseren Mut etwas Besonderes.

Wie sieht ein typischer Tag im Leben eines Accenture-Beraters aus?

Die Woche startet in der Regel mit einer Fahrt zum Kunden. Je nach persönlicher Aufgabe und Projektphase hat man Meetings mit dem Kunden, etwa um Anforderungen zu klären oder Ergebnisse zu besprechen. Nach diesem Start in die Woche geht es für mich in der Regel an die zielorientierte Erarbeitung von Konzepten und Designs zur Umsetzung von Business Intelligence Lösungen – natürlich in stetigem Dialog mit dem Kunden. Ein Schwerpunkt liegt dabei in der genauen Analyse der sog. Requirements, also der Anforderungen des Kunden, um die richtige Lösung für sein Problem zu finden. Die Tatsache, dass man hier die Lösungen für verschiedenste Industrien und Unternehmen erarbeiten muss und immer wieder neue Themen kennen lernt macht die Arbeit Tag für Tag spannend und abwechslungsreich.

Neben der Konzeption gehören tägliche Gespräche und Meetings mit den Kunden zur Umsetzung eines Projekts zu meinen täglichen Aufgaben. Neben den fachlichen Anforderungen ist in diesen Besprechungen großes Verhandlungsgeschick und Feingefühl gefragt. Man muss sich in die Situation der Kunden hineinversetzen, um die beste Lösung finden zu können. Eine Kompetenz die insbesondere in der Zusammenarbeit mit international aufgestellten Kunden und den Accenture Teams sehr wichtig ist.

Und zu Guter Letzt gehört auch regelmäßig zu meinem Tag auf den Erfolg zu schauen – es ist immer wieder interessant und spannend zu sehen wie aus Rohdaten und einer Idee am Ende eines Projekts eine Lösung entstanden ist, die dem Kunden einen echten Mehrwert bringt.

Was sind die größten Herausforderungen in der täglichen Arbeit?

Eine wichtige Herausforderung besteht darin, dass unterschiedliche Anforderungen und Gegebenheiten, insbesondere das Timing, das Budget und der Projektumfang miteinander vereinbart werden müssen. Dabei sind, wie schon bereits erwähnt, häufig gutes Verhandlungsgeschick und eine offene und ehrliche Kommunikation erforderlich. Zudem ist es natürlich nicht immer einfach, den hohen

Anforderungen des Kunden gerecht zu werden. An diesen muss sich ja jeder Berater messen lassen. Auch das muss also gemeistert werden. Gerade dies ist ja „das Salz in der Suppe“. Neue Unternehmen, Menschen und Kulturen in sehr kurzer Zeit kennen und managen zu lernen. Für junge Manager eine Herausforderung, die wachsen lässt.

Der Mensch ist also ein entscheidender Faktor für Ihren Erfolg, worauf legen Sie besonderen Wert bei Ihren Mitarbeitern, insbesondere den jungen Nachwuchskräften? Wie sieht ein Anforderungsprofil aus?

Wir fragen uns immer, passt derjenige, der zu uns kommen will, zu Accenture. Was das genau bedeutet, ist schwierig in Worte zu fassen. Wichtig ist es für uns definitiv, ob wir Führungskompetenz und Entwicklungspotenzial sehen: Bringen Bewerber ihre Ideen ein? Wer hat Lust, Verantwortung zu übernehmen, und versucht, proaktiv Lösungen zu finden? Wichtig ist es für uns selbstverständlich auch, dass Leute gerne in Teams arbeiten und hilfsbereit sind – also motiviert, anderen zu helfen. Eine dritte Eigenschaft, auf die wir großen Wert legen, ist Transparenz und die Fähigkeit einer offenen und klaren Kommunikation. Kurz gesagt sind wir also auf der Suche nach Bewerbern, die sich leidenschaftlich, eigeninitiativ und flexibel neuen Herausforderungen stellen wollen.

Diese Kompetenzen stehen ja auch im Young Professionals Programm des IMEC im Fokus. Kann man sagen, dass deren Erwerb für den persönlichen Erfolg unabdingbar ist?

Ich würde sagen, dass das Gesamtpaket „Führungskompetenz“, das sich ja aus unterschiedlichen Skills zusammensetzt, sehr sehr wichtig ist. Mit jedem Schritt auf der Karriereleiter wird der Anspruch an die Person höher, dass man eine Art Vorbildfunktion einnimmt, für Ergebnisse sorgt und auch anderen vermitteln kann, wie diese Ergebnisse aussehen. Zunehmend hat man dann auch die Aufgabe, anderen mehr und mehr zu helfen, sich selbst weiter zu entwickeln.

Bei Accenture gibt es natürlich auch sogenannte „Expert Tracks“, bei denen der Fokus hauptsächlich auf der technischen Expertise liegt. Aber egal, für welchen Weg man sich entscheidet und welchen Job oder Rolle

man wählt, sind gute Kommunikations-Skills unabdingbar, um erfolgreich zu sein.

Was würden Sie jungen & ambitionierten Absolventen und Young Professionals raten, wenn sie bei Accenture starten und langfristig erfolgreich sein wollen?

Entscheidend ist es, Eigeninitiative zu zeigen und die eigene Karriere aktiv zu gestalten. Eine Möglichkeit hierzu ist es, sich einen Plan zu entwerfen und sich bewusst zu werden, wo man kurz- oder langfristig hin will, was man also erreichen möchte. Dieser Plan ist kein starrer Ansatz und kann sich häufig ändern, aber ich finde es sehr wichtig, dass man sich seiner Ziele bewusst ist und versteht, was man tun oder anpassen muss, um sie zu erreichen. Wenn man seine Ziele klar kommuniziert, wird einem dann auch von Kollegen und Vorgesetzten geholfen, sie zu realisieren und zu erreichen – das war bei mir bisher immer so.



Accenture Dienstleistungen GmbH

Campus Kronberg 1

61476 Kronberg im Taunus

Website: www.accenture.de/karriere

Facebook: <https://www.facebook.com/accenturekarriere>



Institut für Management Education & Culture

Bockenheimer Landstrasse 2-4 / Opernturm

60306 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 173269410

E-Mail: info@institut-mec.de

Webseite: www.institut-mec.de

Facebook: www.facebook.com/institutmec

Über das IMEC

Das Institut für Management Education & Culture (IMEC) ist ein modernes Management-Institut und Anbieter innovativer Konzepte zur Steigerung der Leistungsfähigkeit von Young Professionals, Führungskräften und Unternehmen.

In enger Kooperation mit namhaften Universitäten, Business Schools und internationalen Partnern beteiligt sich das Institut an der Forschung und Entwicklung der Themenfelder Corporate Performance, Interkulturelles Management, Personal Coaching und Leadership.

Mit langjähriger internationaler Expertise, praxiserprobtem Know-how und innovativen Ansätzen versteht sich das IMEC als Sparringspartner, Mitstreiter und treibende Kreativkraft für seine Kunden und Klienten. Zentrale Tätigkeitsfelder sind die systematische fachliche und persönliche Entwicklung von Führungskräften und Young Professionals sowie die konsequente Leistungssteigerung von Unternehmen.

Das IMEC wurde Ende 2011 von den Geschäftsführern Prof. Dr. René Rüth und Torsten Netzer, MBA & Business Coach gegründet. Der Sitz des Institutes ist Frankfurt am Main.