

LOOK IN: BOSTON CONSULTING GROUP

DIE HALBGÖTTER DER WIRTSCHAFT ZU BESUCH AN DER TU GRAZ



Auch wenn Sie nicht zu den Allerbesten gehören, bei denen fachliche und menschliche Qualitäten im Einklang stehen, können Sie weiterlesen. Mit diesen Worten beginnt die Broschüre der BCG, um für Berater zu werben. Schon hier wird klar und deutlich dargestellt, daß BCG nur mit jenen einen gemeinsamen Weg bestreitet, die nicht nur zu den Besten, sondern zu den Allerbesten zählen.

Wer zu dieser Elitetruppe gehört, dem wird auch einiges geboten. Wie es die BCG beschreibt, besteht die Chance, mehr zu lernen, mehr zu erreichen und sich beruflich weiter und persönlich freier zu entwickeln, als bei praktisch allen Angeboten, die Sie je geprüft haben und noch prüfen werden.

WAS IST EIN BCG BERATER?

Als Berater müssen Sie Denker- und auch Lenkerqualitäten haben. Aber ohne Überheblichkeit. Besserwisser sind meist Schlechterwisser. Aufgeregt sind meist nur die Zweitklassigen, weil sie so tun müssen als seien sie erstklassig. Das haben aber die BCG Berater nicht nötig. Das gibt ihnen die Ruhe und die gelassene Autorität, die für eine fruchtbare Kooperation mit dem Kunden unerlässlich ist. Sie befinden sich permanent in einer Situation, in der sie Herausforderer und Partner zugleich sind. Als Berater müssen Sie wissen, daß Routinen, Wunderwaffen und formalisierte Erfolgsrezepte nicht zum Erfolg führen können. Denn jede Aufgabe ist individuell. Sie müssen jedesmal von neuem tief in die Pro-

blemstellung einsteigen. Sie müssen jedesmal neu säen, bevor sie ernten. Die Herausforderung ist permanent.

Um zu einem Interview eingeladen zu werden, sollte der Bewerber besonders in folgenden drei Punkten brillieren:

akademische Stärke
Auslandserfahrung
Private Seite

DIE BOSTON CONSULTING GROUP

Die Boston Consulting Group wurde 1963 in Boston gegründet. Dies war zugleich der Anfang der Strategieberatung – einer Spezialisierung, der sie bis heute treu geblieben sind. Dabei geht es darum, in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden Wettbewerbsvorteile zu erarbeiten, sie permanent zu erneuern und durchzusetzen. Als Pionier und führender Vertreter der

strategischen Beratung haben sie im Laufe von fast 30 Jahren ein sehr hohes Ansehen gewinnen können. Die Umsatzzuwächse von 30 Prozent per anno beweisen, daß sie zu den Besten zählen. Nicht zuletzt ist dieser Erfolg auch darauf begründet, daß ihre Büros von BCG-Partnern geleitet werden, die auch Gesellschafter sind. Daß BCG die kürzeste Art ist, Unternehmensberatung zu buchstabieren, liegt an ihrer strategischen Art zu denken.

DIE PRÄSENTATION

Das Image für jung, dynamisch und erfolgreich zeigte sich an dem Team, das die Präsentation durchführte. Was grau ist paßt nicht in diese Unternehmenskultur und dementsprechend war auch der Ablauf. Den gewohnten Frontalvorträgen standen Diskussion und Einbindung der Zuhörer bei der Analyse eines Fallbeispiels gegenüber. Das Interesse des Publikums war derart groß, daß bereits der erste Vortragende so mit Fragen überhäuft wurde, daß sein Nachredner schon unruhig auf seinem Stuhl hin und her rutschte. Natürlich ließ die Frage über den zeitlichen Arbeitsaufwand nicht lange auf sich warten. Konkret gab es nur eine Antwort, die mit sechzig Stunden pro Woche angegeben wurde. Der allgemeine Tenor war jedoch, daß es ganz auf das zu bearbeitende Projekt ankomme. Der Arbeitsaufwand bei BCG ist enorm und so mancher, der sich schon im Outfit eines BCG-Beraters gesehen hat wurde nun doch etwas unsicher.

