



# Kundenwünsche in IT

Programmieren ist die eine Sache. Zu verstehen, was Kunden wünschen und brauchen und dafür eine Lösung im Team zu entwickeln, eine andere. Zwei IT-Berater erzählen von ihren Aufgaben und erklären, worauf es bei der Arbeit ankommt.

Von Christoph Berger

**Plötzlich ging** für Julia Kirchgerner alles ganz schnell. Ein ehemaliger Studienkollege hatte der Wirtschaftsinformatikerin von seinen Projekten bei der Prozess- und IT-Beratung Mieschke Hofmann und Partner, kurz MHP, erzählt. „Das klang alles sehr positiv. Die vielfältigen Aufgaben und unterschiedlichen Projekte eines externen Beraters reizten mich besonders. Auch das viele Unterwegssein sprach mich an“, sagt die 26-Jährige rückblickend. Die Berichte des Kommilitonen waren so überzeugend, dass sich Kirchgerner kurz darauf bei MHP bewarb. Schon einen Monat später unterschrieb sie ihren Arbeitsvertrag. Das war im April 2011. Seitdem berät sie Kunden aus der Automobilbranche zu deren IT-Systemen. Ihr Schwerpunkt liegt auf den Geschäftsbereichen Vertrieb und Einkauf. „Momentan optimieren wir das Auftragsmanagement eines Kunden. Dabei ist zu klären, auf welchem Weg ein Auftrag im Unternehmen eingeht, wie er weiterverarbeitet und das Produkt am Ende von mehreren Schritten zum Kunden ausgeliefert wird. Der gesamte Weg wird IT-seitig abgebildet“, erklärt sie. SAP-Kenntnisse sind bei dieser Arbeit unerlässlich, die meisten Firmen haben die Unternehmenssoftware im Einsatz. Damit einher geht die Affinität zur IT im Allgemeinen. Und: „Es ist schon hilfreich, wenn man auch Programmzeilen lesen kann“, sagt

Kirchgerner. Schafft man es dann noch, diese Fähigkeiten mit einer schnellen Auffassungsgabe und einem Verständnis für Prozesse zu verknüpfen, steht einem erfolgreichen Berufseinstieg kaum noch etwas im Weg.

Ähnliches berichtet auch Christian Hammes. Bevor der 32-Jährige zum Beratungshaus Caggemini wechselte, arbeitete er selbständig im Bereich Online-Marketing und E-Commerce. „Für die IT-Beratung entschied ich mich, weil ich die Interaktion mit Kunden mag. Ich muss deren Anforderungen verstehen“, beschreibt er eine der entscheidenden Herausforderungen, die ein IT-Berater zu meistern hat. Genau wie Kirchgerner arbeitet auch Hammes momentan in einem Projekt für einen Automobilhersteller: ebenfalls im Bestellprozessbereich. Die IT-Lösung bildet ab, wann welches Produkt in welchem Werk hergestellt wird. „Bei Änderungen, Anpassungen und Erweiterungen der Software wird zu Beginn jeder Aktivität ein AAP-Papier erstellt“, berichtet er. Dabei handelt es sich um eine Anforderungs-, Ausgrenzungs- und Prämissenliste, in der alles festgelegt wird, was später von der Software erfüllt werden muss. Es folgt die Entwurfsphase, in der ein Fachkonzept erstellt wird, welches die fachliche und technische Aufgabenstellung sowie das High-Level-Design



beschreibt. Das heißt: Die Softwarearchitektur- und -struktur wird für den Soll-Zustand erarbeitet. Und schließlich kommt es zum Low-Level-Design. In dieser Phase werden die einzelnen Softwarekomponenten in kleinen verteilten, internationalen Teams programmiert. Für Hammes haben sich mit dem Job sämtliche Erwartungen erfüllt. Er hätte zwar auch den rein

technischen Weg bei Capgemini wählen können, doch es hat sich bestätigt, dass seine Stärken in der Verknüpfung von Fachwissen, Projektkoordination und Beratung liegen.

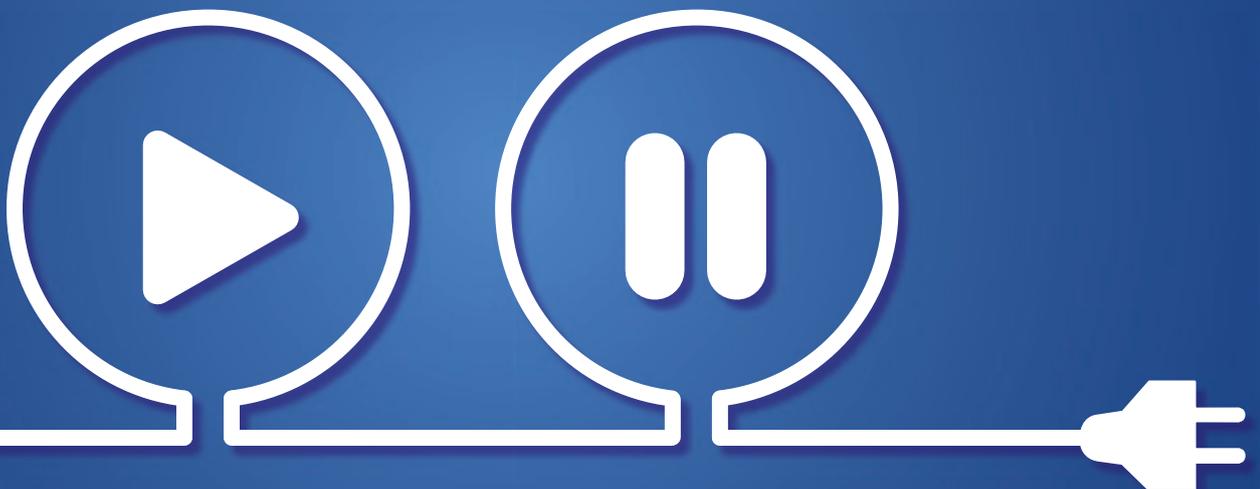
Sämtliche Erwartungen an den Job haben sich auch für Julia Kirchgerner erfüllt. Drei bis vier Tage arbeitet sie beim Kunden vor Ort, freitags häufig

von ihrem Home-Office aus. Trotz ihres jungen Alters kommunizieren auch erfahrene Kunden ohne Vorbehalte mit ihr. „Ich habe zwar von skeptischen Personen gehört, auch gegenüber Frauen in der IT, glücklicherweise sind die mir bisher aber nicht begegnet“, sagt sie. Außerdem ist sie meist mit ihrem Team beim Kunden. Erfahrene Kollegen stehen ihr da mit Rat und Tat zur Seite.

Anzeige



## Spannende Aufgaben. Flexible Arbeitszeiten.



**Entdecken Sie Mainova gleich zweimal.**

Ihr Start bei Mainova ist ein Start in den Zukunftsmarkt Energie. Mit innovativen Projekten wie virtuellen Kraftwerken, intelligenten Netzen oder E-Mobilität. Gleichzeitig haben Sie alle Möglichkeiten, Ziele eigenverantwortlich und flexibel anzusteuern. Bei der Mainova schenken wir Ihnen Vertrauen und Verantwortung als Grundlage für Leistung und Erfolg. **Zukunft persönlich nehmen: [www.mainova-karriere.de](http://www.mainova-karriere.de)**



# „Kein Nine-to-five-Job“

In IT-Beratungsunternehmen gibt es vielfältige Einstiegsmöglichkeiten für Informatiker. Simone Wamsteker, Senior Managerin bei Accenture und verantwortlich für das Recruiting des Unternehmens im deutschsprachigen Raum, zeigt im Interview die Wege auf und erklärt, worauf es ihr bei Absolventen ankommt.

Die Fragen stellte Christoph Berger

**Frau Wamsteker, das Bild von sogenannten Nerds, die alleine programmieren, hat sicher wenig mit Informatikern in IT-Beratungen zu tun.**

**Wie muss ich mir Informatiker in IT-Beratungsunternehmen vorstellen?**

Das Bild des Informatikers hat sich in den letzten Jahren tatsächlich stark gewandelt. Allerdings haben wir entsprechend der jeweiligen Fähigkeiten ganz unterschiedliche Möglichkeiten in der Beratung. Zum einen bieten wir beispielsweise die Expertenkarriere, die sehr auf technischen Details basiert, zum anderen können Informatiker Kunden direkt beraten und zusammen mit den Klienten Lösungen entwickeln – der strategische Weg. Bei uns gibt es Einstiegsmöglichkeiten für die unterschiedlichsten Charaktere.

**Auf welche Details legen Sie besonderen Wert?**

Wir haben als großes Beratungshaus so viele Möglichkeiten für Einsteiger, dass wir uns im ersten Schritt die Kandidaten sehr genau anschauen. Dann entscheiden wir zusammen mit ihnen anhand ihrer Fähigkeiten sowie ihres Potenzials, in welche Richtung es gehen kann. Mal abgesehen von dem Faktor Teamfähigkeit, der in allen Bereichen sehr wichtig ist, und der notwendigen Affinität zur IT möchte ich keine weiteren Details hervorheben.

**Welche Fähigkeiten sind Voraussetzung, sowohl von fachlicher als auch von sozialer Seite?**

Alle unsere Einsteiger haben einen großen technischen und fachlichen Sachverstand. Als Basis für eine IT-Karriere bei Accenture sind sicherlich SAP und/oder Java zu nennen. Diese Software und Programmiersprache spielen in unseren Projekten fast immer eine Rolle. Daneben setzen wir uns mit Innovationen auseinander. Ein aktuelles Beispiel dafür ist Cloud Computing. Als strategischer Partner unserer Kunden müssen wir natürlich deren Prozesse und die bereits bestehende IT-Landschaft erfassen und verstehen, um darauf basierend beraten zu können. Außerdem sind unternehmerisches Denken und eine kundenorientierte Arbeitsweise notwendig.

**Mit welchen Kunden hat man es als IT-Berater zu tun?**

Unsere Kunden kommen aus allen Branchen. Und es sind viele große Unternehmen darunter, beispielsweise 28 der DAX30-Unternehmen.

**Können Sie Beispiele für Beratungsprojekte nennen?**

Wir waren zum Beispiel bei der Fusion zweier Banken beteiligt. In dem Projekt ging es darum, deren IT-Landschaften zusammenlaufen zu lassen. In einem anderen Projekt haben wir für ein



Luftfahrtunternehmen ein System entwickelt, mit dem es sämtliche Flug- und Passagierdaten sowie alle mit dem Inventar verbundenen Prozesse mit denen der Allianzpartner verknüpft.

**Ziel sollte es ja sein, den Kunden auf Augenhöhe zu beraten. Wie bereiten Sie bei Accenture Ihre Einsteiger auf ein gutes Kommunikations- und Know-how-Level vor, und ab wann kommt es in der Regel zum ersten Kundenkontakt?**

Alle Einsteiger durchlaufen zu Beginn ein achtwöchiges Trainingsprogramm. Das ist sehr intensiv und vermittelt all die Projekt-Management-Skills, die für eine erfolgreiche Projektarbeit notwendig sind. In Case Studies werden realitätsnah unterschiedlichste Situationen durchgespielt – auf sehr interaktive Weise. Als Trainer fungieren dabei vor allem erfahrene Praktiker, die sich in zahlreichen Projekten bewährt haben. Danach starten die Einsteiger direkt in einem Projekt durch. Dabei stehen erfahrene Mitarbeiter zur Einarbeitung zur Verfügung. Sie sind aber sofort vollwertiges Mitglied im Team mit ihrem eigenen Verantwortungsbereich.

**Beratungsarbeit ist auch Projektarbeit. Was bedeutet diese Form der Arbeitsorganisation?**

IT-Beratung ist kein Nine-to-five-Job. Manchmal wird mehr, manchmal etwas weniger gearbeitet – je nach Projektphase. Und natürlich gibt es Phasen, in denen unsere Berater viel unterwegs sind, beim Kunden vor Ort. Sie haben keinen festen Arbeitsplatz mehr im Sinne eines ortsgebundenen Schreibtisches. Unser Ziel ist es aber trotzdem, Mitarbeiter heimatnah einzusetzen. Das gelingt uns aufgrund der großen Anzahl an Standorten auch immer besser. Wir wünschen uns, dass unsere Mitarbeiter ihr soziales Leben möglichst unverändert weiterführen können.

**Welchen Abschluss bevorzugen Sie: Bachelor oder Master?**

Wir machen bei den Abschlüssen keinen Unterschied, setzen für beide die gleichen Kriterien an. Entscheidend ist für uns die Leistung und die Art und Weise, wie uns Bewerberinnen und Bewerber an den Assessment Days überzeugen.

**Und in welcher Spanne bewegen sich die Einstiegsgehälter?**

Wir überprüfen einmal jährlich die Gehälter unserer Mitarbeiter und legen dabei die branchenüblichen Gehaltsdaten zugrunde.

---

**EINSTIEGSGEHÄLTER**

Die Einstiegsgehälter für IT-Berater unterscheiden sich nach Branche, Firmengröße, Abschluss und Berufserfahrung. Einsteiger verdienen im Mittelwert 45.657 Euro. 25 Prozent von ihnen erhalten von Beginn an sogar mehr als 48.979 Euro. Am besten vergüteten Banken und die Autoindustrie ihre IT-Berater, große Unternehmen zahlen im Durchschnitt höhere Gehälter als kleine. Am besten verdienen diejenigen IT-Berater, die einen Abschluss in Informatik haben. Sie rangieren vor Naturwissenschaftlern, Betriebswirten und Ingenieuren.

---

Quelle: [www.personalmarkt.de](http://www.personalmarkt.de),  
Stand: Juli 2011