

Heute Berater, morgen Geschäftsführer.

Jeder dritte ehemalige Mitarbeiter der SHS ist heute Geschäftsführer oder Vorstand.

Warum das kein Zufall ist, verrät Clemens Satke, Geschäftsführer der SHS Unternehmensberatung.

Herr Satke, man sagt, die Lernkurve nach nur einem Jahr in der Beratung entspricht drei Jahren in der Linie. Ist das so?

Mindestens! Nutzen und Mehrwert für die Kunden zu stiften, hat in der Beratung oberste Priorität. Unsere Ansprüche und die unserer Kunden steigen fortlaufend. Ein Berater lernt, sich schnell auf verschiedenste Aufgabenstellungen, Branchen und Unternehmenskulturen einzustellen. Mit dem Einblick in unterschiedlichste Fachbereiche wächst das funktionale Know-how. Von Projekt zu Projekt erkennt man Analogien zwischen einzelnen Industrien und beginnt interdisziplinär zu denken. Es gilt alles zu hinterfragen und zu verbessern. So greift man Best Practices auf und perfektioniert den Methodenkoffer.

Was macht den Beraterjob nach wie vor zur besten Vorbereitung für eine Position im C-Level?

Allem voran lernt man unternehmerisches Denken und Handeln, fachliche und soziale Kompetenz, strategische und analytische Fähigkeiten, zeigt Leistungswille und beweist Führungsstärke – genau jene Voraussetzungen, die man als

**„Wo Veränderung ist,
da ist auch
Gegenwind.“**

Geschäftsführer braucht. Und man lernt, Entscheidungen zu treffen und Herausforderungen zu priorisieren.

Dieses Bündel bekommt man – in dieser Intensität – nur in der Beratung.

Als Berater gilt es operative Lösungen zu entwickeln, die umsetzbar sind und messbare



Foto: SHS

Clemens Satke,
Managing Partner der SHS

Verbesserungen erzielen. On top braucht es starke Social Skills, um Menschen für diese operativen Veränderungen dann auch zu begeistern. Und man realisiert schnell: Wo Veränderung ist, da ist auch Gegenwind. Auch damit lernt man umzugehen. Ebenso wie mit der eigenen Emotion.

Und diese Stabilität braucht es – auch oder gerade im C-Level. Als CEO setzen Sie den Maßstab im Unternehmen. Wenn Sie es nicht tun,

„Als Berater lernt man, mit Emotion umzugehen. Mit jener des Kunden – aber vor allem auch mit der eigenen.“

tut es niemand. Sie sind Vorbild. Dazu gehört es, auch mal „Nein“ zu sagen und Grenzen abzustecken. Auch das ist das Daily Business von Beratern. Nur so entwickelt man Unternehmen und Teams weiter. Das ist unser Job.

Vielleicht auch bald Ihrer? Wir sind stets auf der Suche nach Ausnahmetalenten – den CEOs

von morgen, die bereit sind, schon heute mit uns über sich hinauszuwachsen.

**Jetzt bewerben:
www.shs.at/karriere**

FACTBOX

SHS

Operative Beratung
auf Augenhöhe.

Gegründet 1996, zählt die SHS Unternehmensberatung heute zu den führenden Organisationsberatern im deutschsprachigen Raum. Branchenübergreifend begleitet sie Marktführer und Hidden Champions bei der Steigerung von Effizienz und Effektivität sowie Kundenorientierung in den Strukturen, Prozessen und den Schnittstellen der gesamten Wertschöpfungskette.