

Zuhören. Fragen. Verlässlich sein.- Moritz Dressel im Interview

Er ist Weltreisender. Mehrfacher Autor. Unternehmensberater. Moritz Dressel. Consulting-Life.de ergriff die Chance den Mann hinter dem Buch [The Aspiring Advisor](#) - dem Ratgeber für den Karrierestart für Junior Consultants - kennenzulernen und drehte im gemeinsamen Austausch die Rollen einfach um. Gefragt wurde der sonst fragende Unternehmensberater. Ein Interview von und mit einem Berater.

Consulting-Life.de: Hallo Herr Dressel. Laut Ihrer Vita sind Sie in der Welt bereits viel rumgekommen, waren unter anderem in Australien, Neuseeland und Japan. In welcher Region sind Sie momentan beruflich unterwegs?



Moritz Dressel: Im Moment bin ich wieder verstärkt in Europa unterwegs. Gerade in Berlin ist aktuell einiges in Bewegung und somit für Berater wie mich ein spannender Markt.

Um was geht es in dem Consulting-Projekt genau?

Aktuell kümmere ich mich um die erfolgreiche Durchführung von digitalen Transformationsprojekten in zwei deutschen Grosskonzernen. Dabei helfen wir unseren Kunden, die nächste Stufe im digitalen Zeitalter zu erklimmen. Ich bin immer wieder aufs Neue erstaunt, wie selten strategische Entscheidungen auf konkreten Daten basieren. Die meisten Unternehmensführer tapen doch oftmals im Dunkeln, da triviale Fragen zu Kundenverhalten nicht ohne weiteres von den internen Kräften beantwortet werden können.

Soweit ich in Erfahrung bringen konnte, beraten Sie viel in den Themen Mergers & Acquisitions, speziell Post-Merger-Integration. Was ist hier für gute Beratungsarbeit wichtig?

Es stimmt, ich bin eigentlich im Thema Merger & Acquisitions zu Hause. Dabei sind aus meiner Sicht zwei ganz grundlegende Kompetenzen eines Beraters von besonderer Bedeutung. Dies liegt in erster Linie an der Komplexität solcher Projekte. Daher kommt es zum einen auf ein stark ausgeprägtes Projekt- und Selbstmanagement an. Darüberhinaus muss ich in der Lage sein, mit einer Vielzahl von Projektmitgliedern sowohl berater- als auch kundenseitig nicht nur umgehen, sondern vielmehr vertrauensvolle, partnerschaftliche Beziehungen aufbauen zu können. Klassisches Stakeholder-Management, nur eben im größeren Rahmen.

2015 erschien Ihr Buch [The Aspiring Advisor](#) in welchem Sie Consulting-Einsteigern praktische Tipps für die ersten Schritte auf der Beraterlaufbahn mitgeben. Warum dieses Buch?

Mit dem Buch wollte ich zwei Sachen erreichen. Zunächst wollte ich gern einen Ratgeber schreiben, den auch ich gern zum Karrierestart gelesen hätte. Denn viele Themen, die das Buch abdeckt, findet man eher selten in offiziellen Publikationen der Beratungsgesellschaften. Es ging hier aber weniger darum, irgendwelche „Leichen aus dem Keller zu holen“, sondern eine angemessene, realistische Erwartungshaltung unter den Berufsanfängern zu kreieren. Aber davon abgesehen ist das Buch auch ein Hilfsmittel für mich und viele andere, die bereits in ein paar Jahre in der Beratung unterwegs sind. Mit diesem Buch ist es nun möglich, auf relativ entspannte, effiziente Art und Weise viele Fragen eines Juniors zu beantworten und sie oder ihn so schneller fit für den Kunden zu machen.

Laut Einführungstext haben Sie das Buch auf einer privaten Rundreise quer durch Asien verfasst. Klingt exotisch in den belebten Straßen Tokyos zu sitzen und an einem Buch zu schreiben. Wie sind Sie dabei vorgegangen?

Das stimmt, obwohl ich die meiste Zeit eher in Okinawa gewesen bin. Ich hatte mir damals schlicht gesagt: 60.000 Wörter für ein Sachbuch bei 60 Tagen bis Jahresende sei machbar für einen ersten Entwurf. Und dann wurde die Materie wie ein Uhrwerk nach Plan bearbeitet. Dabei konnte ich natürlich auch von anderen Autoren, wie zum Beispiel Guy Kawasaki, und deren Rat zum Schreibprozess profitieren. Das machte es dann einfacher.

Stammt der Inhalt des The Aspiring Advisors ausschließlich von Ihnen? Oder gab es Kollegen, Bekannte, etc. deren Erfahrungen Sie in das Buch einfließen ließen?

Der Inhalt stammt sowohl von mir als auch von etlichen Kollegen auf unterschiedlichen Stufen der Karriereleiter als auch von ehemaligen Kunden. Das heißt, ich habe hier nicht nur meine eigene Sicht der Dinge dargelegt, sondern wirklich versucht, einen so umfassenden und in sich stimmigen Ratgeber zu schreiben wie möglich.

Wenn Sie den optimalen Berater mit drei Schlagworten beschreiben müssten, wie würden diese lauten?

Zuhören. Fragen. Verlässlich sein.

Auf Basis Ihres Buches und Ihrer Erfahrung: was wäre der wichtigste Rat, welchem Sie einen Juniorberater für seinen ersten Tag auf den Weg geben würden?

Ganz klar: Zu Beginn sollte jeder offen für Neues sein und erst einmal alles aufsaugen, was einem angeboten wird.

Digitale Transformation, Globalisierung, Internet of Things: viele Geschäftsmodelle müssen sich diesen Trends beugen und sich weiterentwickeln. Inwieweit gilt das auch für die Consulting-Branche?

Diese Themen spielen auch in der Beratung eine grosse Rolle, nicht zuletzt als Themen, die auch viele Kunden bereits auf dem Schirm haben und hier Hilfestellung benötigen. Aber auch vor den Beratungsgesellschaften selbst wird der Wandel der Zeit nicht halt machen. Dass sich das Geschäft dadurch jedoch grundlegend ändern wird, glaube ich nicht. Klar, die Automatisierung wird auch in unserer Branche Einzug halten. Aber dennoch werden wir auch in Zukunft eine hohe Nachfrage an Beratungsleistungen sehen. Gerade dort, wo viele Personen involviert sind, wie zum Beispiel in meinen Transformationsprojekten, wird es weiterhin ohne externe Unterstützung nicht gehen.

Letzte Frage: was macht Herr Dressel, wenn er einmal nicht irgendwo auf der Welt einen Kunden berät oder an einem Buch arbeitet?

Gute Frage! Dann lese ich viel von anderen Autoren, verbringe Zeit mit der

Familie oder berate im Freundeskreis. Den Berater in einem kann man einfach nur schwer abstellen.

Herzlichen Dank für Ihre Zeit.

Das Interview führte Christopher Schulz, 24.02.2017

Moritz Dressel

[Moritz Dressel](#) ist Autor der beiden Bücher [The Aspiring Advisor](#) und [Got the Job... Now What?](#). Er ist ebenfalls Management Consultant spezialisiert auf Post-Merger-Integration, Joint Ventures und Strategische Allianzen. Als Mitarbeiter einer der führenden Big 4 M&A-Beratungen wirkte er in mehreren Transformationsprojekten, u.a. in den Branchen Maschinenbau, Biowissenschaft und Energie & Versorgung. Moritz besitzt einen Bachelorabschluss von der University of Twente (NL) sowie einen Master der Universität of Lugano (CH).