

#3 Publicatieprijs: Van overdressed naar underdressed: één verschijning, twee omgevingen



Introductie

Dit artikel eindigde op de derde plaats van de Publicatieprijs die Management en Consulting jaarlijks samen met de Vrije Universiteit Amsterdam organiseert. Masterstudenten van de opleiding Management Consulting streden om deze prijs, een publicatie in dit tijdschrift en een geldbedrag van 250 euro.

Titel : #3 Publicatieprijs: Van overdressed naar underdressed: één verschijning, twee omgevingen

Publicatiedatum : 06-06-2016

Dit artikel/hoofdstuk is afkomstig uit . Het auteursrecht is voorbehouden. De publicatie is bestemd voor eigen gebruik. Het is niet de bedoeling dit op commerciële basis verder te verspreiden. Neem in dat geval contact op met de uitgever, Mediawerf Uitgevers, www.mediawerf.nl. E-mailadres: klazinus@mediawerf.nl.

Tekst: Jeffrey de Bruijn

Van overdressed naar underdressed: één verschijning, twee omgevingen

Binnen de Nederlandse academische bedrijfskunde fauliteiten zijn debatten gaande of de huidige opzet van universitaire bedrijfskundige studies wel aansluit bij een baan als consultant. Om hieraan bij te dragen sprak ik Stephan Daniël (24), vorig jaar nog masterstudent Innovation Management aan de Erasmus Universiteit, nu een zelfverzekerde consultant bij een groot consultancybureau. Hoe ervaart Stephan zijn academische achtergrond? Waardevol en belangrijk, of een kwestie van geld- en tijdverspilling?

“Goedemorgen” klinkt het uit de luidspreker voor het hek van de parkeergarage. Niet zeker of ik voor de juiste garage sta antwoord ik zo zelfverzekerd mogelijk: “Goedemorgen, ik heb een afspraak met Stephan Daniël”. Het hek gaat open. Zodra ik binnen ben krijg ik al snel het gevoel dat weinig mensen mij in dezelfde verschijning op deze plek zijn voorgegaan: ik parkeer mijn felrode Fiat Panda uit 2005, te midden van een indrukwekkende verzameling aan BMW’s, Volvo’s, Audi’s en Tesla’s. Overweldigd, maar ook optimistisch doordat de carrière die ik voor ogen heb blijkbaar deze mate van financiële beloningen kent, loop ik naar boven.

Nog geen drie minuten nadat ik de garage in was gereden, bevangt mij hetzelfde gevoel als ervoor. “Zozo! Chique jasje, nette schoenen, heb je een afspraak?”, waren de geluiden een dag eerder op mijn studie. Hier, in dit enorme kantoor echter, ben ik de enige die niet volledig in pak loopt, en word ik direct op het feit gewezen dat ik nog een student ben zonder ervaring met de gebruiken binnen het bedrijfsleven.

Ik ben in één dag gedegradeerd van overdressed naar underdressed, in dezelfde outfit.

Carrière is verder kijken dande eerste functie

Nadat ik de aankomsthal heb geobserveerd, komt er een jonge consultant zelfverzekerdop

mij aflopen. “Ben jij toevallig Jeffrey?”

Nog voor we koffie hebben gehaald, komt de eerste informatie al naar boven: “Serieus, je auto staat beneden? Dat moet ik ook eens proberen! Vanaf seniorconsultant mag je daar staan, consultants moeten op het parkeerdek 10 minuten verderop parkeren”. Mijn ervaring eerder die ochtend werd direct verklaard door de hiërarchie binnen het bedrijf. Hoe sterk deze hiërarchie aan het onderwerp van mijn interview gelinkt is, zou later uit het gesprek blijken.

“Consultant, seniorconsultant, manager, senior-manager, director en dan partner”, snelste route om dit traject te doorlopen? 12 jaar. Algemene duur van het traject? Geen antwoord. Ik ken Stephan pas 20 minuten, maar al snel is één ding duidelijk: als hij ergens aan begint, dan gaat hij voor niets minder dan het maximale.

Echter, niet alleen de werknemer kijkt vooruit. Al vanaf het moment dat je wordt aangenomen, word je geselecteerd op kwaliteiten die in een later stadium van de carrière van belang zijn. Veel van de operationele activiteiten uit Stephans huidige takenpakket zijn belangrijk, maar zijn toch relatief gemakkelijk uit te voeren. Echter, de taken worden uitdagender naarmate een werknemer promotie maakt binnen het bedrijf.

“Een PowerPoint maken en strak trekken kan iedereen. Daarentegen, het leiden van meerdere teams, bestaande uit verschillende

Tekst: Jeffrey de Bruijn

professionals, met uiteenlopende behoeftes, is vele malen complexer en abstracter”. Het belang van een academische studie wordt volgens Stephan dan ook steeds cruciaal naarmate je verder komt in een carrière als consultant.

“Hoe hoger je komt, des te abstracter het denkwerk; je wordt gescout op de capaciteiten voor de toekomst”

Verrassend veel! Maar niet genoeg..

Op de vraag welke vaardigheden essentieel zijn voor een consultant geeft Stephan direct antwoord: “Een consultant moet kunnen luisteren, zich kunnen inleven, analytisch vermogen hebben, in teams kunnen werken kunnen presenteren”. Over hoeveel zijn universitaire studies hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van deze kwaliteiten is hij net zo duidelijk: “Verrassend veel! Maar een studie alleen is niet genoeg”.

Consultants hebben te maken met veel verschillende mensen, met diverse achtergronden. Dat komt doordat ze vaak contact hebben met meerdere afdelingen, met een eigen vaktaalen eigen belangen. De kennis die je opdoet bij een bachelor bedrijfskunde noemt Stephan hierbij van onschatbare waarde: “Wat je in de bachelor al leert, is de taakpreken van verschillende vakgebieden binnen een bedrijf. Je leert de verschillende brillen en kernfacetten van de afdelingen kennen, wat heel belangrijk is als consultant”. Dit draagt bij aan de bekwaamheid in het luisteren naar, en het inleven in de klant.

Toch heeft Stephan nog steeds het gevoel dat hij zich niet altijd optimaal kan inleven in de klant. Er is dan ook één kans

waarvan hij spijt heeft die niet te hebben gepakt tijdens zijn studie: een ‘lange’ internationale ervaring. “Als iemand terugkomt van een internationale exchange, dan zie je datdiegene ‘anders’ is dan ervoor. Je wereldbeeld wordt ongelooflijk veel groter, doordat je een internationale mind-set creëert die je in Nederland niet snel op kunt doen”. Deze internationale mind-set biedt een enorme meerwaarde op momenten dat een consultant zich moet inleven in klanten met een andere nationaliteit. Dat een aanzienlijk percentage van de studenten in Nederlandse bedrijfskundige masters van buitenlandse afkomst is, draagt hieraan bij. Echter, dit valt volgens Stephan in het niet bij de ervaring die je opdoet tijdens een half jaar leven in het buitenland.

“Je kunt je moeilijk verplaatsen in iemand, als je nog nooit een vergelijkbaar persoon gesproken hebt”

Praktijkgerelateerde studie? Relateer het dan ook aan de praktijk

Tijdens het interview wordt duidelijk dat bedrijfskundige masters ook op de volgende twee kernkwaliteiten van een consultant – analytisch vermogen en teamwork – inspelen. Echter, de manier waarop, en daarmee de effectiviteit ervan, verschilt per studie.

Elke universitaire studie heeft het belang van wetenschappelijk onderbouwde argumentatie hoog in het vaandel staan. Beweer je zomaar iets? Kortste weg naar een onvoldoende. ‘Vergeet’ je te refereren? Plagiaat. Binnen het vak van een consultant gaat dit volgens Stephan niet heel anders. Het verschil is dat wanneer een consultant zich hieraan schuldig maakt, de consultant niet alleen zichzelf, maar het hele bedrijf in

Tekst: Jeffrey de Bruijn

diskrediet brengt. “Ik werk onder een bedrijfslogo, dus klanten vertrouwen erop dat mijn advies goed is. Wanneer ik uit de losse pols argumenten zou schudden, breng ik het bedrijf in gevaar. Het is dus van wezenlijk belang, dat je de argumenten die je aandraagt altijd heel goed onderbouwt”. Ondanks dat deze manier van denken enbeargumenteren op elke universitaire studie wordt aangeleerd, verschilt het hoe concreet studies inspelen op de praktijk. Tussen de masters die Stephan heeft gedaan, valt volgens hem één groot onderscheid te maken Casegericht vs. Theoriegericht. Het meest effectief? Casegericht. “Bedrijven interviewen en adviseren over real-life cases, zag je in bijna elk vak van Innovation Management terugkomen. Daardoor leer je bepaalde vaardigheden die je niet leert in een theoriegerichte master zoals HRM. Door de theorie meteen toe te passen op cases, leer je het meest”. Daarbij draagt de ervaring die opgedaan wordt tijdens de cases bij aan het zelfvertrouwen dat nodig is voor het uitvoeren van consultancy opdrachten.

“Het is hetzelfde als in college: je krijgt modellen die je op een case toepast. Alleen in mijn geval kost een fout heel veel geld”

Hetzelfde geldt voor het werken in teams. Stephan benadrukt dat consultants, zeker in het begin, altijd met een team op een opdracht worden gezet. “Hierbij moet je het teambelang voor je eigen belang kunnen stellen”. Het is daarom gunstig dat universiteiten hier al vanaf de bachelor op inspelen, door studenten in teams aan opdrachten te laten werken. Wanneer deze opdrachten praktijk gerelateerd zijn in de vorm cases, wordt direct een dubbelslag geslagen.

De kracht van goed presenteren maakt het verschil

Presenteren ziet Stephan in zijn baan terugkomen in twee vormen: het geven van een presentatie, en het presenteren van jezelf. Beide zijn van belang binnen het vak van een consultant, en worden belangrijker naarmate een consultant hoger op de ladder binnen het bedrijf komt.

Het geven van presentaties, is vooral een kwestie van veel doen. Hij benadrukt dat studenten voornamelijk in Masters veel moeten presenteren en daarmee worden voorbereid op het praktijkleven na de studie. De kracht van een presentatie is dan ook doorslaggevend. Hoe hoger de functie, des te meer van een presentatie afhangt.

“Een goede presentatie kan het verschil betekenen tussen géén opdrachten en miljoenen opdracht”

Jezelf presenteren, komt hoofdzakelijk terug in netwerken. Hoe meer mensen een positieve indruk hebben, des te beter de opdrachten zijn die de betreffende consultant zal krijgen. Volgens Stephan is consultancy “van oudsher toch ook jezelf laten zien en op de borst kloppen. Ondanks dat het tegenwoordig steeds meer om de daadwerkelijke kwaliteiten gaat, in plaats van hoe goed je jezelf weet te profileren, blijft het toch een belangrijk aspect binnen het vak omdat het goed is voor je netwerk. Dit begint al als je consultant bent, maar zeker als je senior consultant of manager bent, wordt dat netwerk steeds belangrijker”. Een studie kan hier moeilijk concreet op inspelen. Studieverenigingen nemen vaak deze taak op zich door netwerkborrels en netwerk workshops te organiseren. Het is echter de

Tekst: Jeffrey de Bruijn

verantwoordelijkheid van een student zelf om hierin te participeren.

Het gaat niet om goede cijfers halen alleen

De huidige opzet van 'casegerichte' bedrijfskundige masters wordt door Stephan als heel waardevol en nuttig ervaren in zijn baan als consultant. Een verhoogd luister- en inlevingsvermogen, hoger analytischvermogen en betere argumentatie, het kunnen werken in teams, het goed presenteren van zowel een presentatie als jezelf; stuk voor stuk essentiële vaardigheden voor een carrière in de consultancywereld, waar bedrijfskundige studies op inspelen.

Echter, 'erop inspelen' blijkt niet in te houden dat de studie dit allemaal voorstelt in het programma zelf. Ervaringen zoals

internationale exchange, netwerken en eventuele commissies zijn kansen die voor het grijpen liggen tijdens de studie, maar waarvoor de student zelf verantwoordelijk is die te pakken. "Met alleen een wetenschappelijke achtergrond en dus geen gerelateerde nevenactiviteiten ben je niet onderscheidend genoeg. Als je bij een topbedrijf wilt werken, kan het een niet zonder het ander".

Het maximale uit je studietijd halen gaat dus niet alleen om goede cijfers halen, maar om daarnaast de kansen te grijpen die worden aangereikt. Een student met fantastische cijfers, maar zonder ervaring, zal van een student 'overdressed' in kennis, naar een consultant 'underdressed' in skills degraderen, in dezelfde verschijning.

