

Probesitzen auf dem Chefsessel

Aktionstag „Schüler als Bosse“: Langener Gymnasiast für einen Tag in einer Unternehmensberatung

Von Ekkehard Wolf

LANGEN/NIEDER-RODEN ■ Was macht eigentlich eine Unternehmensberatung? Rahmatullah Azizullah (17) hat nun einen ersten Eindruck gewonnen. Für einen Tag räumte Monika Weitz („Unternehmensbaum“ in Nieder-Roden) ihren Chefsessel für den Zehntklässler der Dreieichschule in Langen. Er war einer von 37 Schülern, die am Aktionstag „Schüler als Bosse“ der Wirtschaftsjuvenen Offenbach in die Rolle von Chefs schlüpften.

Einfach hinsetzen und loslegen geht nicht: Deshalb erklärte Monika Weitz ihrem „Ein-Tages-Chef“ zunächst einen typischen Projektablauf, natürlich in anonymisierter Form: „Direkt in ein Beratungsprojekt kann ich ihn nicht hineinnehmen wegen der Vertraulichkeit.“

Der 17-Jährige hatte aber auch etwas ganz Praktisches zu tun. Er stellte Briefe und Informationspakete für ein aktuelles „Mailing“ zum Hanner Lieferantentag am 18. und 19. Juni zusammen. Die Botschaft war klar: „Hier legt auch die Chefin Hand an.“ Einblicke in einen produzie-



Vertauschte Rollen: Rahmatullah Azizullah (17) saß gestern für einen Tag am Schreibtisch der Unternehmensberaterin Monika Weitz. Die Chefin schaute ihm über die Schulter. ■ Foto: Wolf

renden Betrieb bot die Berücksichtigung einer Knopffabrik in Jügesheim.

Der „Unternehmensbaum“ hat zwei starke Zweige: Unternehmensberatung

und Training. Der Schwerpunkt ist die Veränderung von Organisationsprozessen.

Monika Weitz arbeitet mit einem Team an Kooperationspartnern zusammen: Für jede Aufgabe gibt es einen Spezialisten. Aber ein Unternehmensberater braucht nicht nur Fachwissen, sondern auch soziale Kompetenz.

„Immer in Kommunikation bleiben“, heißt eine Grundregel dieses Berufs, erfuhr Azizullah. Das zeigte sich auch in der Mittagspause, als Monika Weitz und ihr „Ein-Tages-Chef“ ein gemeinsames Geschäftsessen hatten. Im beruflichen Knigge sind viele Details zu beachten. Das fängt mit der Kleidung an, die sowohl dem Anlass als auch dem Geschäftspartner angemessen sein muss. Monika Weitz: „Der Berater muss immer einen Touch besser gekleidet sein als der Kunde.“ Das erfordert Stilempfinden und Fingerspitzengefühl. Als positiv bewertet sie, dass Rahmatullah Azizullah sie vorher nach der Kleiderordnung gefragt hatte. „Business Casual wäre okay“, lautete ihre Antwort. Dass der junge Mann mit Anzug, Krawatte und Lederschuh vor der Tür stand, war sein erster Pluspunkt.