

UPDATE 2024

Erfolge unserer ersten 250 Teilnehmenden bis heute

pumpkin. Report



KEY LEARNINGS

Im Rahmen dieses Reports wollten wir herausfinden, wie die Entwicklung unserer ersten 250 Teilnehmer verlaufen ist. Insbesondere haben wir dafür die Werdegänge der 112 Teilnehmer untersucht, die sich Investment Banking oder die Unternehmensberatung als Einstiegsziel gesetzt und dieses Ziel langfristig (länger als 6 Monate) gemeinsam mit uns verfolgt haben. Die Anderen änderten ihre Ziele im Verlauf des Coachings oder setzten ihren Weg ohne pumpkin fort. Mit dem Update 2024 präsentieren wir mit Stolz, wie sich die besagten 112 Teilnehmer (von denen der Großteil noch im Studium ist) auf ihrem ambitionierten Weg weiter steigern konnten.

Jeder zweite Berufseinstieg bei einer Top-Firma*

Von den 112 Teilnehmern haben schon ca. 40% den Einstieg in ihre Zielbranche geschafft. 53% davon gelang sogar der Einstieg bei den Top-Adressen im Investment Banking und in der Strategieberatung.

Schon heute: 40% Placement-Quote (Praktikum oder Berufseinstieg) bei den Top-Firmen*

Ein Top-Berufseinstieg gelingt natürlich nicht, ohne dass man Praktika in den T1- und T2-Unternehmen absolviert. Tatsächlich haben sich bereits heute 40% der 112 Teilnehmer mindestens ein Praktikum oder einen Berufseinstieg bei den Top-Unternehmen sichern können.

*Die als "Top-Firmen" gekennzeichnete Unternehmen, bei denen unsere Teilnehmenden ein Praktikum oder einen Berufseinstieg schaffen konnten, sind folgende:

3i Group, AlixPartners, Bain, Bank of America, Barclays, BCG, Citi, Credit Suisse, Deutsche Bank, Deutsche Bank Management Consulting, Evercore, Goldman Sachs, JP Morgan, Lazard, LEK, McKinsey, Oliver Wyman, PAI Partners, Partners Group, PJT, Roland Berger, Rothschild, Stern Stewart, Strategy&, UBS und Volkswagen Group Consulting.

30% MBB-Einstiegsquote unter sämtlichen Consulting-Einsteigern

Von den 23 Teilnehmern, die bereits heute ihr Studium abgeschlossen haben, sind 30% bei den Tier-1-Strategieberatungen McKinsey, BCG und Bain eingestiegen.

+50% waren noch vor ihrem Studium oder am Anfang des Bachelors

Die in diesem Report präsentierten Erfolge werden nur umso beeindruckender, wenn man bedenkt, dass die meisten Teilnehmenden zu Beginn des Coachings noch ganz am Anfang ihres Studiums (35%) oder davor (21%) waren.

Weniger als ein Drittel hatte bereits vorherige Praxiserfahrung

Aufgrund des jungen Alters zu Beginn des Coachings hatten die meisten unserer Teilnehmenden auch noch keinerlei Praxiserfahrungen. 12 von ihnen hatten vorab eine Ausbildung absolviert, weitere 24 hatten bereits Praktika gemacht (zum Großteil nur in der Wirtschaftsprüfung). Die meisten unserer Teilnehmenden begleiteten wir also bei sämtlichen Bewerbungsprozessen im Studium.

53% der Studierenden waren "Non-Target-Studierende"

Nur ca. 47% der betrachteten Teilnehmer, die bereits im Studium waren, studierten zum Coaching-Start an einer Target-Uni. So konnten wir auch zahlreichen Studierenden von Non-Target-Unis (ca. 25%) und Non-Target-FHs (ca. 28%) dabei helfen, bis zu Top-Firmen im Consulting, Banking und Private Equity zu kommen und leisten somit einen wichtigen Beitrag zu mehr Chancengleichheit und Diversität in diesen elitären Berufsfeldern.

+30% sind (heute) noch vor dem Master-Beginn

Dadurch, dass die meisten Teilnehmenden zu Beginn des Coachings noch vor oder am Anfang ihres Bachelor-Studiums waren, befinden sich heute noch über 30% der Teilnehmer vor dem Master-Studium (Bachelor oder Gap-Year) und können dadurch noch viele weitere Praktika absolvieren.

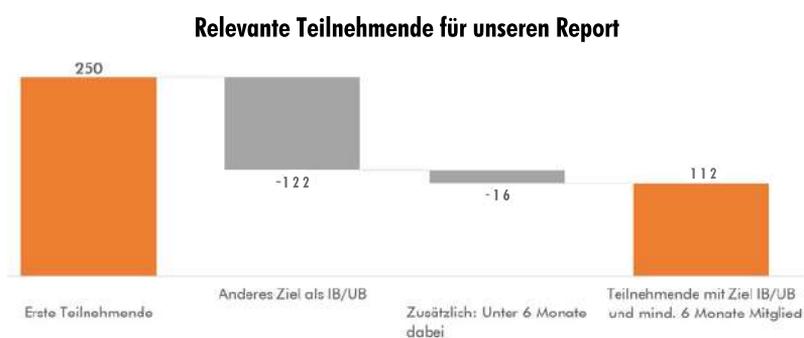
EINFÜHRUNG

Anfang 2020 haben wir pumpkincareers mit dem Ziel gegründet, besonders ambitionierte Studierende bestmöglich für einen Einstieg in den Bereichen Investment Banking und Unternehmensberatung zu positionieren. Hierfür haben wir ein erstklassiges Coaching-Programm mit einer einzigartigen Community erschaffen, um unsere Teilnehmenden auf ihrem Weg tagtäglich zu unterstützen.

Zwischen dem Start unseres Coaching-Programms Anfang 2020 bis September 2020 haben sich die ersten 250 Teilnehmenden für eine gemeinsame Zusammenarbeit zur Erreichung ihrer hohen Ziele entschieden.

Wir haben mit unseren Teilnehmenden bis heute schon alles erlebt und viele Erfolge feiern können, von denen wir teilweise nicht gedacht hätten, dass diese möglich sind!

Welche Erfolge die Teilnehmenden mit unserer Unterstützung bis heute genau erreicht haben, werden wir in diesem Report transparent aufzeigen.



Von unseren ersten 250 Teilnehmenden verfolgen 122 mittlerweile andere berufliche Ziele als Investment Banking / Unternehmensberatung / Private Equity.





Zur Einordnung: Am Anfang hatten wir weniger Kriterien zur Aufnahme, weswegen sich - mit 122 - die beruflichen Ziele von deutlich mehr Teilnehmenden, als es heute der Fall wäre, geändert haben. Die meisten bleiben hierbei im wirtschaftlichen Umfeld, viele entwickeln sich beispielsweise in Richtung Konzern oder Start-Up und erhalten dort sehr gute Positionen, bei Unternehmen wie Liquid, Flink oder LunarX. Einige gründeten sogar erfolgreiche eigene Startups. Die Änderung der Ziele stellt gleichzeitig auch den häufigsten Kündigungsgrund der monatlichen Mitgliedschaft für unser Coaching dar.

Doch warum änderten am Anfang so viel mehr Teilnehmende ihre Ziele und entschieden sich somit gegen IB / UB? Hierfür lässt sich als primärer Grund die schlechte Informationslage über den Arbeitsalltag und die Eintrittshürden in den Branchen nennen. pumpkin hat in den letzten Jahren dafür gesorgt, dass der Schleier, der über diesen Branchen lag, gelüftet wurde. Dadurch war es einer größeren Masse an Leuten möglich, Einblicke in den tatsächlichen Arbeitsalltag, Aufgaben, sowie Bewerbungsprozesse in den Branchen UB / IB zu erhalten. Zum Start des Coachings waren diese Informationen jedoch noch nicht verfügbar. So träumten Teilnehmende vom großen Geld und Einfluss, waren sich zum Teil aber nicht darüber im Klaren, dass dies u.a. mit einer enormen Arbeitsbelastung (Arbeitswochen von über 60h), extrem kompetitiven Bewerbungsprozessen und somit auch dem Aufgeben von Freizeit einhergeht. Und auch die genauen Aufgaben, die einen im Arbeitsalltag erwarten, sowie die vielen Reisen im Consulting waren für viele unbekannt.

Im Coaching erfuhren viele Teilnehmende zum ersten Mal von den genauen Details und hatten vor allem auch die Möglichkeit den "Lifestyle" anhand von Praktika kennenzulernen. So habe einige für sich selbst festgestellt, dass sie z.B. ein entspanntes Studentenleben und eine "normale" 40-Stunden Woche mit einer gesunden Work-Life Balance einer Karriere im Konzern, Investment Banking oder in der Unternehmensberatung vorziehen.

Weitere 16 Teilnehmende sind bei ihrem ursprünglichen Ziel geblieben und jetzt u.a. bei Bain & Company oder Goldman Sachs eingestiegen - sie waren aber weniger als 6 Monate Teil des Coachings. Diese ehemaligen Teilnehmenden haben unser Coaching durchlaufen und Insights rausgezogen, sich aber letztendlich dazu entschlossen, ihren weiteren Weg ohne unsere Unterstützung zu gehen, weswegen wir ihre Erfolge im Rahmen von diesem Report nicht für uns beanspruchen wollen.

Somit verbleiben noch 112 Teilnehmende, die mind. 6 Monate Teil des Coachings waren und weiterhin Investment Banking oder Unternehmensberatung als Zielbranche verfolgen. Die Ausgangssituation und Erfolge dieser Teilnehmenden werden im Folgenden näher erläutert.

Die drei Teilnehmenden, die direkt bei einem führenden Private Equity Unternehmen eingestiegen sind, haben wir dem Ziel "Investment Banking" zugeordnet, da sie in der Regel vor dem Einstieg in erster Linie Praktika bei Top-Investment Banken absolviert haben.





HISTORISCHER VERGLEICH

Zum Zeitpunkt unseres letzten Reports befanden sich viele unserer 112 Teilnehmer im Bachelor-/Masterstudium oder im Gap Year. Der Großteil von ihnen absolvierte damals ihr Bachelorstudium, während 11% sich im Master und weitere 10% der 112 Teilnehmer sich im Gap Year zwischen Bachelor und Master befanden. Rund 20% von ihnen gelang bereits der Einstieg in ihre Zielbranche.

Im Gegensatz zum Vorjahr, hat sich einiges gewandelt. Heute haben die meisten ihr Studium abgeschlossen. Mittlerweile sind mit rund 40% doppelt so viele unserer Teilnehmenden in ihre Zielbranche eingestiegen, wobei 53% davon sich einen Platz bei den Top-Unternehmen im Investment Banking, Private Equity und in der Unternehmensberatung sichern konnten.

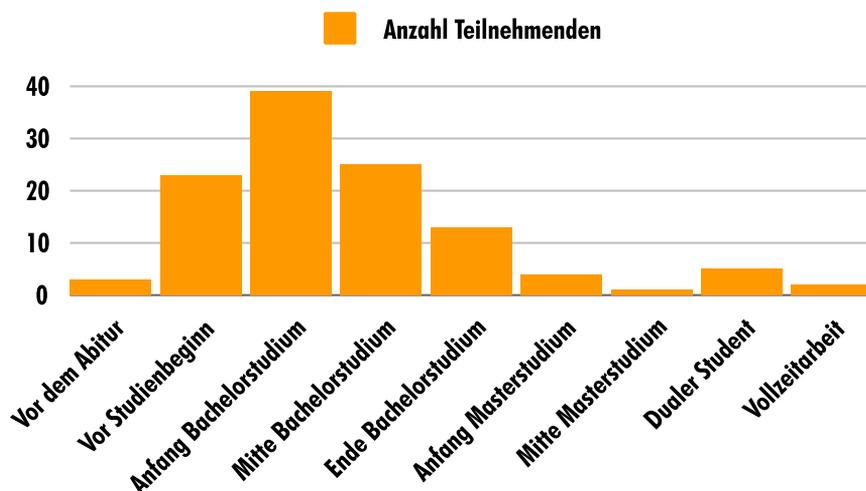
Zum Stichtag des Vorjahrs hatten bereits 15% der relevanten Teilnehmenden mit dem Ziel Consulting ein Praktikum bei einer der Tier-1-Beratungen (MBB) absolviert. Dieser Anteil hat sich nun um mehr als 30% erhöht. Von allen Berufseinsteigern im Consulting (insgesamt 23 Personen) sind 7 bei MBB gelandet - der Großteil davon bei BCG. Die MBB-Quote der Einsteiger ist also ca. 10-30x höher als die typischen Zusage-Quoten von MBB, die in etwa zwischen 1-3% liegen.

Im Folgenden betrachten wir nun die einzelnen Erfolgsquoten unserer Teilnehmenden genauer.

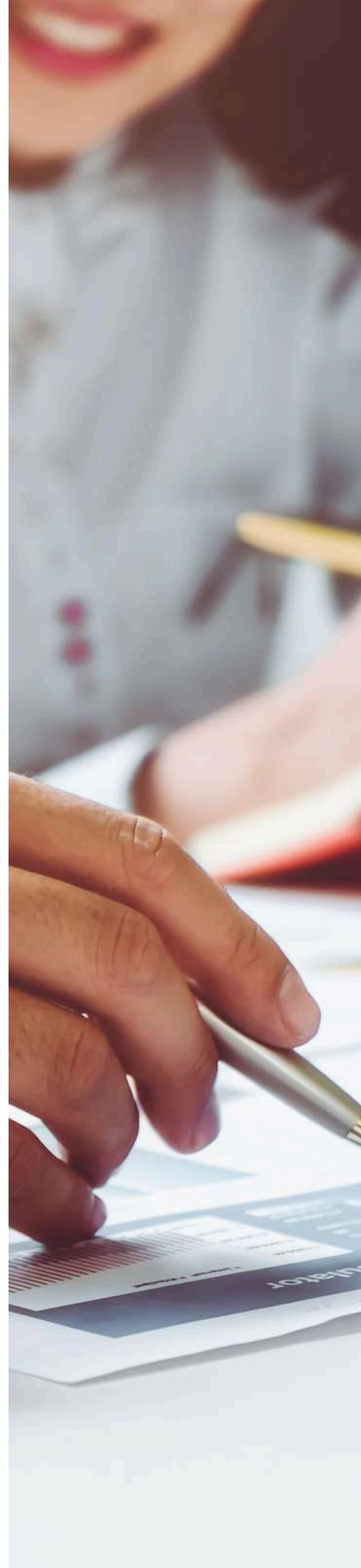
STAND DER TEILNEHMENDEN BEI COACHING- START

Die Mehrheit unserer ersten Teilnehmenden hat sich bei Coaching-Start im Bachelorstudium befunden, wobei noch über 34% ganz am Anfang ihres Studiums waren. Weitere rund 20%, haben sich nach ihrem Abitur oder Ausbildung und noch vor dem Studienstart für eine Teilnahme am Coaching entschieden.

Studiensituation Teilnehmende bei Coaching-Start



Somit hatten viele die Möglichkeit, die komplette Bandbreite des Coachings zu nutzen und von Beginn an das Maximum aus ihrem Studium herauszuholen. Unsere Zusammenarbeit mit den Teilnehmenden hat das Ziel, diese optimal für den Festeinstieg in ihrer Wunschbranche zu platzieren. Hierfür unterstützen wir Teilnehmende umfassend, bei allem rund ums Thema Praktikum - mit Bewerbungsunterlagentrainings, Praktika-Listen, Praktika-Vermittlung, Interviewvorbereitung, bis hin zur Verbesserung der Praktikumsperformance.

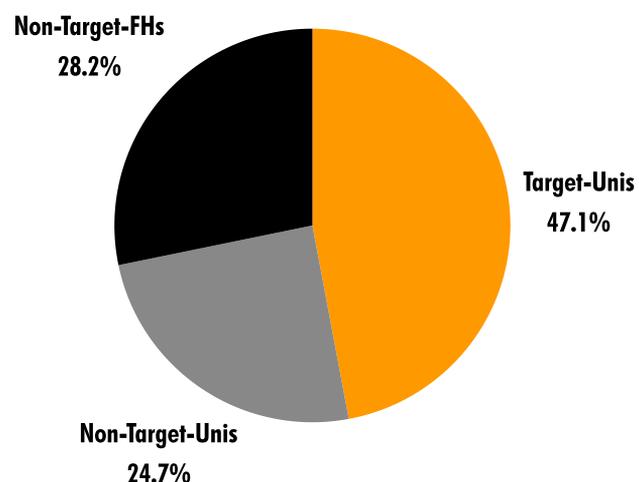




Außerdem bieten wir Unterstützung zur Optimierung der Noten, Stipendienbewerbung, Engagements, Uni-Bewerbungen, Persönlichkeitsentwicklung usw. Hierbei können unsere Teilnehmenden nicht nur auf umfangreiches Videomaterial und Dokumente zugreifen, sondern auch vom persönlichen Kontakt auf unserem Discord-Server - wo Bewerbungsunterlagen gecheckt und individuelle Fragen beantwortet werden - sowie unseren Live-Calls, zu zahlreichen Themen wie Noten, Interviews oder Karriereplanung, profitieren.

Für viele ist ein zentraler Teil des Coachings aber insbesondere das Netzwerk: Im Coaching ist man eine Community, bestehend aus über 1.000 aktiven Teilnehmenden, die sich regelmäßig auf Meetups, in den Live-Calls, bei der gemeinsamen Interview-Vorbereitung oder auch im privaten Rahmen sehen. So haben alle Teilnehmenden die Chance, sich deutschlandweit mit anderen ambitionierten Studierenden zu vernetzen und sich gegenseitig zu motivieren, das Beste aus sich herauszuholen.

An welcher Hochschul-Art waren die Teilnehmenden, die zum Coaching-Start bereits im Studium waren?

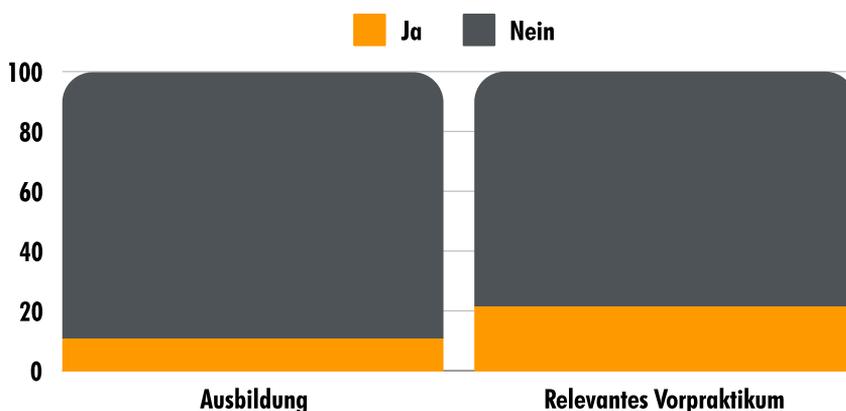


Insbesondere Studierende, die nicht an Target-Unis studieren, haben den Einstieg im Investment Banking, Consulting und Private Equity häufig schwerer.

Die Wahl der Hochschule hat jedoch in zahlreichen Fällen sozio-demografische Hintergründe - so ist für viele Kinder aus einkommensschwachen Haushalten ein Studium an einer privaten Target-Uni wie einer Frankfurt School oder WHU (Studiengebühren jeweils >50.000 EUR) oder an einer Target-Uni im Ausland keine Option. Auch die Bildungschancen und damit die Abitur-Note, welche für die meisten staatlichen Target-Unis ein sehr gutes Niveau aufweisen muss, hängen oft vom Bildungsstand und Geld der Eltern ab.

Aus diesem Grund freut es uns besonders, dass wir auch sehr vielen Studierenden, die nicht die Möglichkeit hatten, an einer Target-Uni zu studieren, dabei helfen konnten, die Tür in ihre Zielbranchen öffnen konnten. So studierten weniger als die Hälfte der Teilnehmenden, die zum Coaching-Beginn bereits im Studium waren, an einer Target-Uni - dies macht ihre Erfolgsquoten nur umso beeindruckender!

Praktische Vorerfahrungen unserer Teilnehmenden beim Coaching-Start (in %)



Der Großteil unserer Teilnehmenden ist ohne weitere Vorerfahrungen bei uns gestartet. Lediglich 10% haben vorher eine Berufsausbildung - meist zum Bankkaufmann - absolviert und rund 20% haben vor dem Coaching-Start ein relevantes Vorpraktikum absolviert, bzw. sich eine Praktikumszusage gesichert.



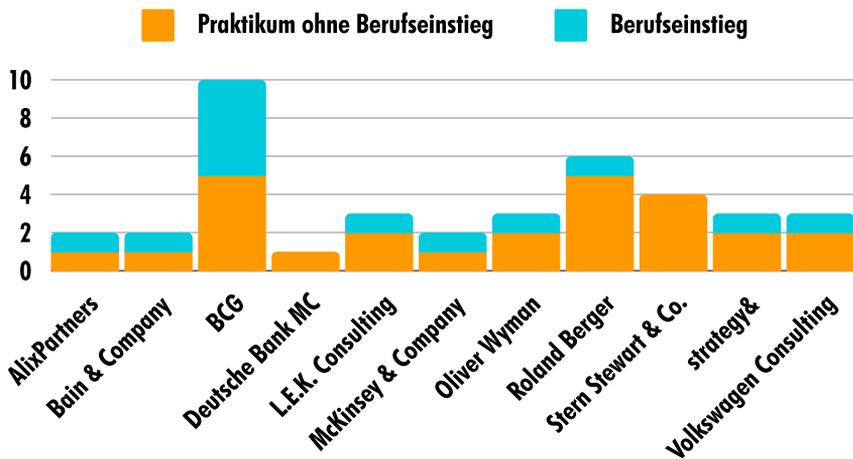
ERFOLGE UNSERER TEILNEHMENDEN IM COACHING

Mit unserer Unterstützung haben unsere 112 ersten Teilnehmenden Praktika in über 150 Unternehmen der Branchen Unternehmensberatung, Investment Banking, Konzernstrategie, Start-Up, Venture Capital und Private Equity absolviert. Alle Unternehmen, bei denen unsere ersten Teilnehmenden Praktika absolviert haben, sind in der folgenden Grafik einsehbar. Bis heute haben unsere - über die Zeit hinweg - über 1.700 Teilnehmenden Praktika in vielen weiteren Unternehmen absolviert, weswegen die Logo-Wand nur als kleiner Ausschnitt der Praktika-Unternehmen unserer ersten Teilnehmenden zu verstehen ist:

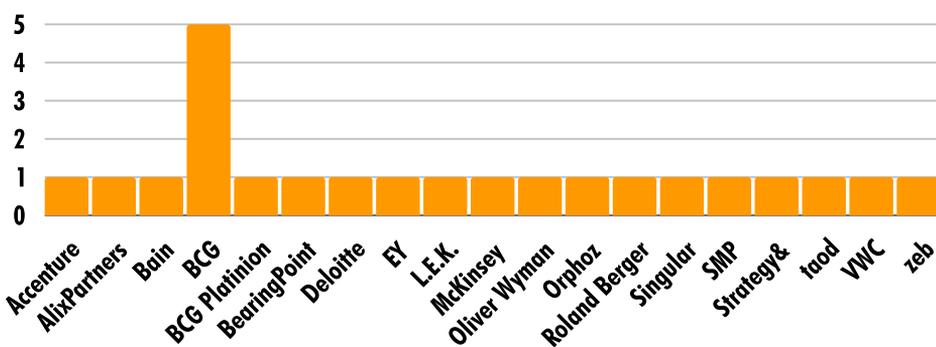


Wir sind stolz darauf, dass sich unsere Teilnehmenden mithilfe unseres Coaching-Programms Praktika bei zahlreichen Top-Arbeitgebern sichern konnten. Unser Ansatz ist erfolgreich und dies teilen wir gerne mit euch.

Anzahl der Placements (Praktikum / Berufseinstieg) der Teilnehmenden bei den Top-Unternehmensberatungen



Bei allen MBB (McKinsey, BCG und Bain), AlixPartners, Oliver Wyman, Roland Berger, Strategy& oder auch Boutiquen wie Stern Stewart sowie Top-Inhouse-Beratungen von Unternehmen wie Volkswagen oder Deutsche Bank haben Teilnehmende mit dem Ziel Unternehmensberatung bereits Praktika absolviert oder den Berufseinstieg geschafft. Von den 112 ersten Teilnehmenden verfolgen 49 Teilnehmende das Ziel eines Einstiegs im Consulting. Über 46% hiervon haben dieses Ziel bereits erreicht - 60% von ihnen landeten bei den o.g. Top-Beratungen. 30% der 23 Einsteiger:innen stiegen sogar bei McKinsey, BCG oder Bain ein - hier siehst du alle Fulltime-Placements:

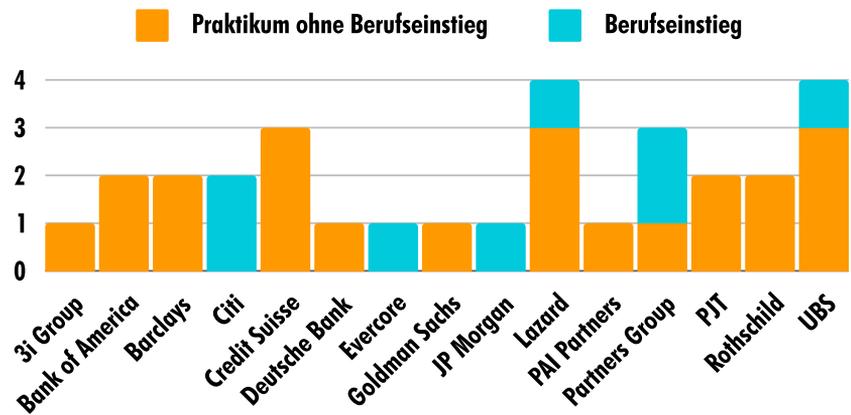


Von allen Teilnehmenden mit dem Ziel der Beratung hatten es zum Stichtag insgesamt bereits über 50% entweder für ein Praktikum oder für einen Berufseinstieg zu einer der o.g. Top-Beratungen geschafft.





Anzahl der Placements (Praktikum / Berufseinstieg) der Teilnehmenden bei den Top-Banken und PEs



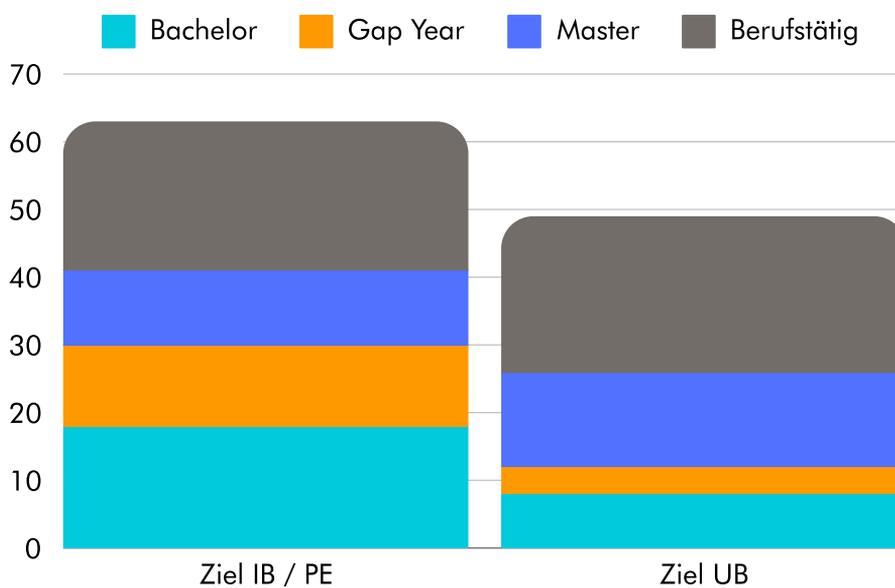
Bei unseren Teilnehmenden mit Ziel Investment Banking, sind wir stolz darauf, diese auf ihrem Weg hin zu Praktika bei Top-Investmentbanken wie Citi, J.P. Morgan oder Boutiquen wie Rothschild und Lazard begleitet zu haben. 63 und somit knapp 57% unserer ersten 112 Teilnehmenden haben sich einen Einstieg im Investment Banking bzw. Private Equity als Ziel gesetzt. Mit dem Festeinstieg bei Firmen wie J.P. Morgan, Evercore, Citi und Lazard haben hiervon rund 35% dieses Ziel bereits erreicht.

Von allen Teilnehmenden mit dem Ziel IB / PE hatten es zum Stichtag insgesamt bereits über 30% entweder für ein Praktikum oder für einen Berufseinstieg zu einer der o.g. Top-Beratungen geschafft. Auch diese Zahl ist sehr beeindruckend, wenn man die Ausgangslage unserer Teilnehmenden zum Coaching-Start in Betracht zieht.

Im Investment Banking ist es insbesondere innerhalb der ersten Jahre der Karriere auch sehr attraktiv, nicht bei einer der Top-Firmen einzusteigen, da hier die Gehaltsmöglichkeiten bis zu 80% über den Einstiegsgehältern der Top-Banken liegen. Dies wird einer der Gründe sein, weshalb vergleichsweise zum Consulting mehrere unserer Teilnehmer:innen bei einer der kleineren IB/PE-Adressen einsteigen.

Und was machen unsere Teilnehmenden, die noch keinen Festeinstieg gemacht haben und bisher auch noch kein Praktikum bei den Tier 1 / Tier 2 Playern absolviert haben? Der Großteil von ihnen befindet sich aktuell am Ende des Bachelorstudiums - wir sind also schon sehr gespannt, was sie in Zukunft noch alles so erreichen werden und freuen uns darüber weiterhin viele von ihnen auf ihrem Weg zu begleiten.

Studiensituation Teilnehmende heute



Neben Bewerbungen für Praktika unterstützen wir unsere Teilnehmenden auch bei der Auswahl und Bewerbung für Spring Weeks, Stipendien und Master Unis.

So konnte unser Coaching Programm Teilnehmende zu Spring-Week-Zusagen bei Unternehmen wie Blackstone, J.P. Morgan oder UBS oder ideeller und finanzieller Unterstützung von Top-Stipendien wie der Studienstiftung des deutschen Volkes verhelfen. Teilnehmende, die gerne noch einen Master absolvieren wollten, konnten sich Zusagen an zahlreichen europäischen Target-Universitäten wie der LSE, NOVA oder an der Universität St. Gallen sichern.



SPRING WEEK ZUSAGEN



MASTER – UNI ZUSAGEN

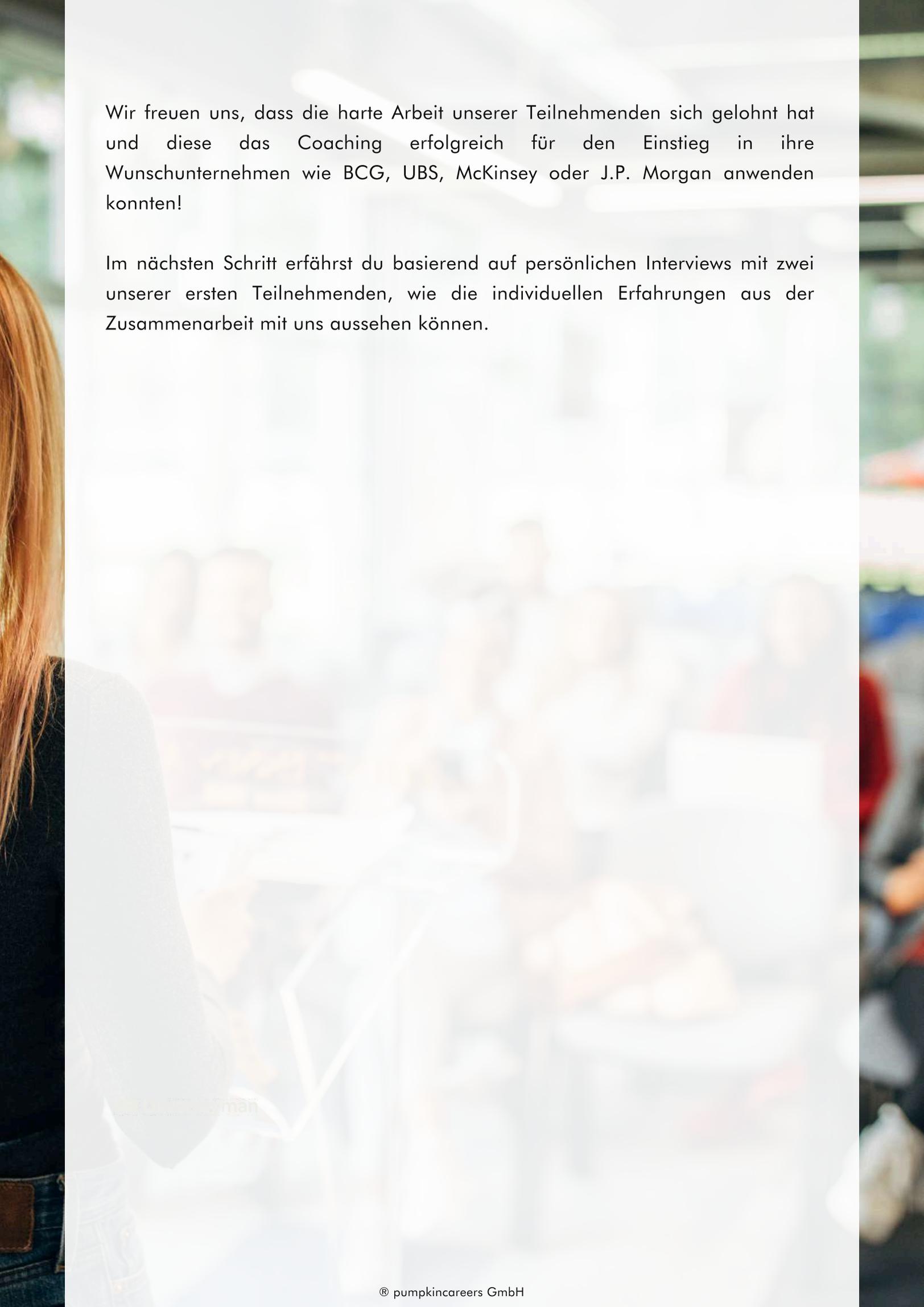


WAS UNSERE TEILNEHMER MACHEN, DIE IHR STUDIUM BEREITS ABGESCHLOSSEN HABEN

45 unserer ersten 112 - für unseren Report relevanten - Teilnehmenden und somit rund 40%, haben bereits den Festeinstieg in ihren Zielbranchen geschafft.

Dabei sind diese bei folgenden Unternehmen eingestiegen:





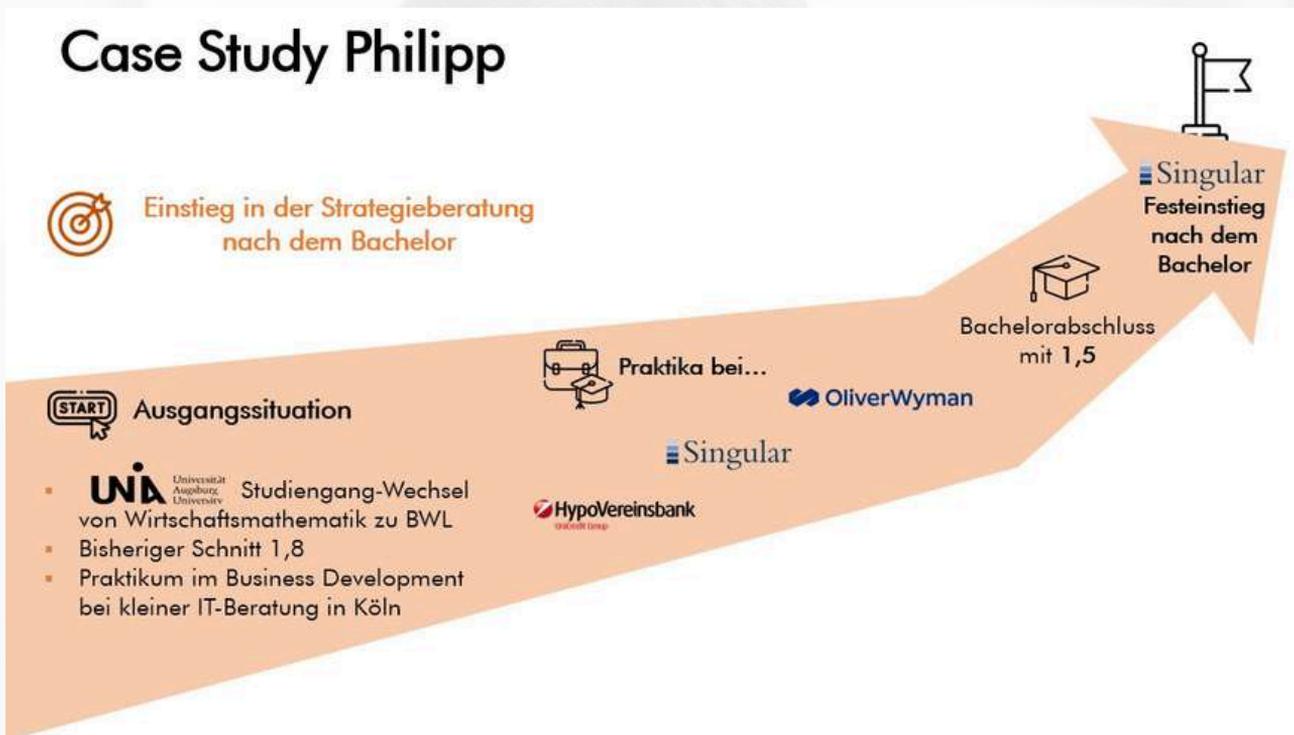
Wir freuen uns, dass die harte Arbeit unserer Teilnehmenden sich gelohnt hat und diese das Coaching erfolgreich für den Einstieg in ihre Wunschunternehmen wie BCG, UBS, McKinsey oder J.P. Morgan anwenden konnten!

Im nächsten Schritt erfährst du basierend auf persönlichen Interviews mit zwei unserer ersten Teilnehmenden, wie die individuellen Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit uns aussehen können.

McKinsey

TEILNEHMENDE DEEP DIVES

Case Study Philipp



Interviewer:

Philipp, was waren deine beruflichen Ziele und deine Ausgangslage im Jahr 2020, vor deinem Start bei pumpkin?

Phillipp:

Meine Ausgangslage war mein Wechsel von Wirtschaftsmathematik zu BWL im Bachelor an der Uni Augsburg. Grund hierfür war, dass mir höhere Mathematik zu theoretisch und abstrakt im Gegensatz zu BWL war, das deutlich näher an der Praxis ist. Ebenso hatte ich mich zunehmend für wirtschaftliche Fragestellungen begeistert. Vom Wirtschaftsmathematik-Studium konnte ich ein Semester Credits mit einem 1,8er Schnitt übernehmen. Bis zu dem Zeitpunkt hatte ich außerdem ein Praktikum bei einer kleinen IT-Beratung in Köln absolviert. Mit dem Wechsel habe ich für mich beschlossen, dass wenn ich den Studienwechsel durchführe, dass dann auch voll durchziehe, weswegen ich auf das Coaching aufmerksam wurde. Mein Ziel war der Festeinstieg in einer Top-Strategieberatung nach dem Bachelor.

Interviewer:

Warum hast du dich für die Teilnahme am Coaching entschieden?

Phillipp:

Hierfür gab es drei Faktoren. Der erste ist der externe Push-Faktor: Das war bei mir eine ganz oder gar nicht Sache. Ich habe aktiv nach einem Coaching gesucht und war auch bereit, dafür etwas Geld in die Hand zu nehmen. Mein Gedanke war, hiermit sicherzustellen, dass Coaching aktiv zu nutzen, um nicht unnötig Geld ausgegeben zu haben.

Der zweite Faktor war das Netzwerk: Dieses hat mich sehr gereizt, da an der Uni Augsburg ("Non-Target") nur bedingt viele Studierende in die Top-Beratungen wollen und ich so auf der Suche nach Gleichgesinnten war, die auch sehr ambitionierte Ziele verfolgen, um gemeinsam durchzuziehen. Ein deutschlandweites Netzwerk zu haben, war hier ein weiterer Pluspunkt.

Und der dritte Grund für meine Teilnahme am Coaching war der bestmögliche Erfolg bei Bewerbungen: Ich wusste, die kommenden Bewerbungen und Interviews werden heavy. Es ist nicht immer einfach, die Praktika zu bekommen und deswegen wollte ich Unterstützung erhalten. Dies hat sich mit einer 100% Interview-Conversion Rate auch ausgezahlt.

Interviewer:

Was war deine Erwartungshaltung an das Coaching? Was wolltest du verbessern, bzw. wobei hast du dir Unterstützung gewünscht?

Phillipp:

Noten waren bei mir ein Thema, ich wollte von meinem 1,8er Schnitt mindestens auf 1,5 kommen, was auch geklappt hat. Dann die Interviewvorbereitung, wie angesprochen, wollte ich bestmöglich in Interviews performen. Und ein weiteres Thema bei mir waren Mindset und Disziplin. Ich war immer eine Person, die vieles zwar kurzfristig, aber effizient vor engen Deadlines macht. Das wollte ich ändern und das Lernpensum besser verteilen. Ich würde nicht sagen, dass das Coaching hier alles gefixt hat, auch wenn es wesentlich besser wurde und mir dabei geholfen hat, disziplinierter an die Sachen ranzugehen. Außerdem hat es mir ein positives Growth Mindset mitgegeben, was die Effekte noch einmal verstärkt hat. Allgemein war es gerade am Anfang hilfreich, Beratung, PE und IB näher kennenzulernen, um für sich festzustellen, was einen wirklich interessiert.

Interviewer:

Wie konnte pumpkin dich bei deinen Zielen unterstützen?

Phillipp:

Am Anfang habe ich eine Lernstrategie für das Semester erhalten und mit dem Sheet mein Semester nach der 70/100-Strategie aufgeteilt. Das hat im ersten Semester direkt super funktioniert: Ich habe deutlich mehr Klausuren geschrieben als zuvor und das mit echt guten Noten. Dann bei Bewerbungsunterlagen: Zu Lernen, wie CV- und Anschreiben in den Branchen auszusehen haben und der Check der Unterlagen durch das Team. Das hat mir im Juli 2021 zu einem Praktikum in der Inhouse Beratung der HypoVereinsbank verholfen. Hierfür war auch die gemeinsame Case Vorbereitung eine gute Unterstützung. Das heißt zum einen, dass man auf sehr viele Unterlagen - also Lösungskonzepte, Brainteaser und Cases - zugreifen kann, eine umfassende Unternehmensliste mit allen relevanten Beratungen und Banken zur Verfügung steht und man zum anderen innerhalb der Community Case Partner findet oder auch die Interview-Calls mit Jonas und Patrick als Case-Training nutzen kann. Die Motivations-Calls mit Onur haben mir beim Mindset- und CV-Thema weitergeholfen. Anfangs habe ich digitale Events und später dann Live-Events zur Vernetzung mit anderen genutzt, was echt super war, um andere Teilnehmer kennenlernen zu können, die einen ebenso wie das Coaching mit anderen Unternehmen und potenziellen Praktika vermitteln können.

Interviewer:

Wie hat dir das Coaching für dein Praktikum bei Oliver Wyman konkret helfen können?

Phillipp:

Für die Interviewvorbereitung bei Oliver Wyman war ich bereits im Track-Programm, was mir sehr geholfen hat. Das heißt hier konkret das gezielte Ausmerzen von Schwachstellen im Casen mithilfe von Patrick, einem Ex-McKinsey (Coach bei pumpkincarers). Dort habe ich auch meine Selbstpräsentation zielgenau abgestimmt, sodass ich eine super Storyline habe. Hierbei hat mir Patrick echt weiter geholfen und allgemein stellten diese Calls mitunter den größten Mehrwert für mich dar. Ebenso relevant waren die Industry-Calls, in denen man sich einen sehr guten Überblick über diverse Industrien verschaffen konnte. Außerdem kannte ich über das Coaching Personen, die bereits bei Oliver Wyman im Praktikum waren und mit denen ich mich über ihre Erfahrungen austauschen konnte.

Interviewer:

Nachdem du jetzt schon rund 3 Jahre dabei bist, und dir deine Erwartungen beim Start und deine aktuelle Situation anschaust, ist es so, wie du es dir vorgestellt hast?

Phillipp:

Zum jetzigen Stand konnte ich diverse Erfahrungen über Konzern, Beratungen und Start-Ups sammeln und eben auch Einblicke in eine Top-Strategieberatung erhalten. Hier bin ich mit dem Gap Year mit Singular als erstem und Oliver Wyman als zweitem Praktikum auf jeden Fall super happy gewesen. Ich glaube nicht, dass ich mir das 2020 im September genau so hätte vorstellen können. Natürlich ist das Ganze immer schwer quantifizierbar, also sagen zu können, wo ich im Vergleich jetzt ohne Coaching stehen würde. Für mich war das Coaching auf jeden Fall ein großer Mehrwert, sowohl karrieretechnisch als auch privat durch das Kennenlernen vieler cooler Leute und den Aufbau eines Netzwerkes.

Auch unabhängig vom Coaching war es wichtig, sich am Anfang diese hohen Ziele zu stecken und auch durch die Erfolge anderer Teilnehmender aus dem Coaching zu sehen, dass diese umsetzbar sind. Diese haben mich immer zum Weitermachen motiviert. Interessant zu sehen ist auch, dass ab einem gewissen Praktika-Level für viele Teilnehmende auch viele private und berufliche Faktoren hinzukommen, die einem alternative Wege eröffnen, die man so gar nicht im Blick hatte. Oft führt das dazu, dass der ursprüngliche Plan "MBB" dann nicht weiterverfolgt wird. Ein initiales Ziel zum Start zu haben, ist aus meiner Sicht aber sehr sinnvoll und hilfreich.

Interviewer:

Wie hat sich das Coaching deiner Einschätzung nach über die letzten Jahre verändert?

Phillipp:

Das Coaching ist vor allem größer und professioneller geworden. Mittlerweile gibt es viele Kooperationspartner, es sind stetig mehr Prozesse hinzugekommen und Inhalte wurden erweitert. Entsprechend wurden manche Videolektionen, auf Grundlage der über die letzten Jahre gesammelten Erfahrungswerte, zielgerichtet aktualisiert. Natürlich ist der Erfahrungsschatz heute auch viel größer.

Es gibt zu so ziemlich jeder Firma im wirtschaftlichen Bereich Erfahrungsberichte oder man kennt jemanden, der mal bei der Firma im Interview oder Praktikum war, was sehr von Vorteil und auch nicht überall zu finden ist. Zusätzlich merkt man, dass gerade in den ersten Semestern die Leistungen heute deutlich stärker sind als damals, so sind z.B. ein TAS- oder Audit Praktikum nach oder bereits vor dem 1. Semester längst keine Seltenheit mehr.

Interviewer:

Was sind für dich die drei Hauptgründe, warum du bis heute Teil der Community bist?

Phillipp:

Zum einen ist dies die Community, vor allem der Discord-Server, der zu einem festen Bestandteil des Alltags geworden ist. Sei es, um zu erfahren, was gerade so passiert, zum Mitdiskutieren oder Fragen zu beantworten, zu denen man etwas beisteuern kann. Zweiter Grund sind die Calls: Hier bin ich bis heute regelmäßig dabei, z.B. zum Thema Persönlichkeitsentwicklung, auf dem auch auf recht fortgeschrittener Ebene Inhalte angeboten werden. Und dann noch an sich die Inhalte: Bisher hatte ich beispielsweise wenig Kontakt mit IB, schaue mir aktuell aber einmal die für PE relevanten Inhalte zu dem Thema an. Primärer Grund ist aber ganz klar die Community und das Netzwerk.

Interviewer:

Bist du im Nachhinein zufrieden mit dem Preis-/Leistungsverhältnis vom Coaching?

Phillipp:

Die Teilnahme am Coaching hat sich für mich auf jeden Fall gelohnt. Man kann auch sagen, dass ich den Slogan entsprechend meine gesamten Gebühren über Praktika-Gehälter wieder reingeholt habe. Gerade für mich, der von einer Non-Target Uni kommt, ist das Coaching absolut fair vom Preis her, wenn man bedenkt, bei welcher Entwicklung es mich unterstützt hat. Ich wäre auch bereit, den Preis wieder zu zahlen, wenn ich den Push berücksichtige, den ich erhalten habe.

Ich glaube, dass man bei dem Thema aber immer auch die individuelle Ausgangssituation berücksichtigen muss. Das heißt, bei mir hat es sich auch daher gelohnt, dass ich familiär wenig Hintergrund in der Beratung und im Banking habe. Wenn man hier schon ein großes Netzwerk besitzt oder an eine Privat-Uni geht, kann der Grenznutzen schon wieder ganz anders sein.

Jeder sollte daher für sich seinen individuellen Grenznutzen herausfinden. Ich kann für mich aber sagen, dass es sich definitiv gelohnt hat.

Interviewer:

Was würdest du Leuten mit deinen Zielen, die noch nicht bei pumpkin dabei sind, sagen wollen?

Phillipp:

Ich glaube, was hier ganz wichtig ist, ist die Message, dass das Programm tatsächlich einen echten Mehrwert bietet und es ein effizienter Weg ist, sich die notwendigen Skills und ein cooles Netzwerk aufzubauen. Das heißt nicht, dass es nicht auch selber geht, aber ich glaube schon, dass es mit dem Coaching einfacher und effizienter umsetzbar ist. Um die Leute aus dem Coaching besser kennenzulernen, kann ich nur empfehlen, mal auf einem Event vorbeizuschauen oder auf die Uni-Ambassadors zuzugehen. Das Programm ist professionell und hilfreich, vom Marketing wird oft auf eine größere Masse abgezielt, wovon man sich aber nicht verwirren lassen sollte. Und auch die oft allgemein übliche Meinung, dass David alle Interview-Calls macht und den Leuten die Tipps gibt, wie sie am besten in eine Unternehmensberatung kommen ist falsch, da diese Coaches mit Berufserfahrung in den jeweiligen Bereichen übernehmen, die selbst in einer Beratung wie McKinsey gearbeitet haben. Das ist glaube ich eine Message, die vielen nicht ganz klar ist, weswegen ich dies auch einmal gerne mitgeben würde. Und am Ende gibt einem das Programm auch nur einen Handwerkskoffer mit auf den Weg, aber du musst selber trotzdem Gas geben und dich durchbeißen - natürlich nicht ohne den Spaß daran zu vergessen - um deine Ziele zu erreichen.

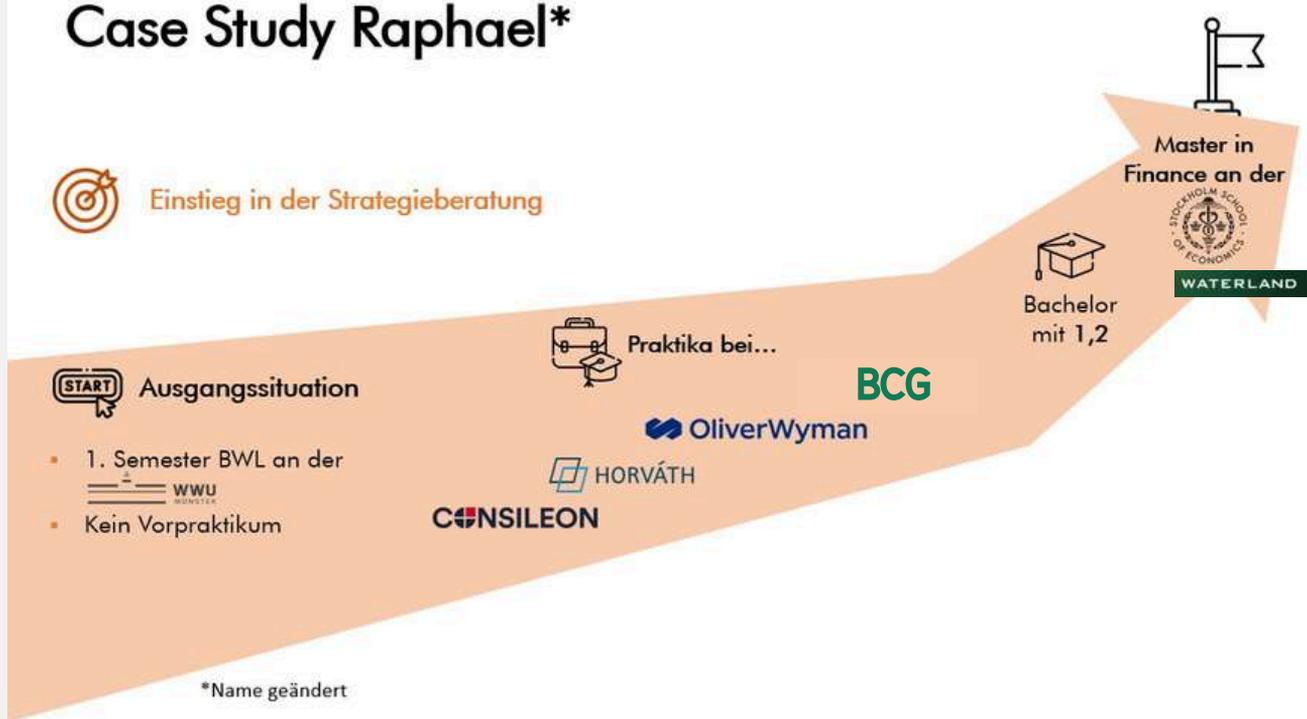
Interviewer:

Was steht für dich als nächstes an?

Phillipp:

Ich werde als nächstes meinen Festeinstieg bei Singular machen, einer Beratungs-Boutique, die sich in Europa auf PE-Consulting - Commercial Due Diligence - mit Fokus auf Software- und Healthtech-Deals spezialisiert hat und auch ein Office in Südafrika mit Fokus auf Strategie-Projekten hat. Meine Entscheidungsgründe für Singular waren vor allem das Team/ die Kultur, der inhaltliche Fokus und auch das unternehmerische Engagement, das hier sehr gefördert wird.

Case Study Raphael*



Interviewer:

Was waren deine beruflichen Ziele und deine Ausgangslage im Jahr 2020, vor deinem Start bei pumpkin?

Raphael:

Meine Ausgangslage war, dass ich gerade mein BWL Studium an der WWU in Münster begonnen hatte und kurz vor der ersten Klausurenphase stand. Mein Berufsziel war die Unternehmensberatung, von der ich schon vor Studienbeginn gehört hatte und wo ich fand, dass diese sich spannend anhörte. Leider kannte ich jedoch niemanden aus meinem Familienkreis, der in der Branche arbeitet und den ich hätte fragen können. Kurz vor der Klausurenphase habe ich mir dann gedacht, dass ich gerne mal ein Praktikum machen würde, hatte jedoch keine Ahnung, wie ich an dieses kommen sollte, was mich dann zu pumpkin gebracht hat.

Interviewer:

Warum hast du dich konkret für die Teilnahme am Coaching entschieden?

Raphael:

Das war fast schon Teil meiner Antwort auf die erste Frage: Ich wusste zu dem Zeitpunkt, dass ich ein Praktikum machen wollte, hatte aber keine Ahnung bei welchen Unternehmen ich mich bewerben könnte, wie eine gute Bewerbung aussieht oder wie der Bewerbungsprozess abläuft. Glücklicherweise bin ich kurz

zuvor dann auf Davids YouTube Videos gestoßen und - noch zu Karrierefreund Zeiten - ins Programm gestartet. Das Coaching kam so ziemlich zum perfekten Zeitpunkt für mich kurz vor meinem ersten Praktikum und hat daher einfach gut gepasst.

Interviewer:

Was war deine Erwartungshaltung an das Coaching? Was wolltest du verbessern, bzw. wobei hast du dir Unterstützung gewünscht?

Raphael:

Primär wollte ich einen kurzfristigen Erfolg in Form eines ersten Praktikums, mit dem ich den Fuß in die Tür bekomme. Über die gesamte Zeit gesehen habe ich das Coaching für fast alles genutzt: Für Uni und lernen hatte ich immer meine eigenen Wege, aber für alles rund um die Themen sehr gute Bewerbungsunterlagen, Bewerbungsprozesse, Interviews - insbesondere die Case Studies - Stipendien, bis hin zur Performance im Praktikum hat mir pumpkin sehr weitergeholfen. Vor kurzem habe ich dann auch Unterstützung für meine Master Bewerbung und den GMAT erhalten.

Interviewer:

Wie hat dir das Coaching für dein Praktikum bei BCG konkret helfen können?

Raphael:

Einerseits konnte das Coaching mich bei der Vorbereitung auf die Cases unterstützen, da diese für eine Strategieberatung auf diesem Niveau schon noch einmal anders sind, als die, die ich bisher hatte. Hierfür gibt es einen Call, wo man 1on1 Case Studies und den Personal Fit Teil mit Patrick üben kann, der bereits viele Erfahrungen in diesem Bereich mitbringt. Andererseits gibt es die Möglichkeit, konkrete Erfahrungsberichte von anderen Teilnehmenden zu bekommen, die den Prozess vor einem bereits durchlaufen sind.

Interviewer:

Nachdem du jetzt schon rund 3 Jahre dabei bist, und dir deine Erwartungen beim Start und deine aktuelle Situation anschaust, ist es so, wie du es dir vorgestellt hast?

Raphael:

Auf jeden Fall. Am Anfang war es mir wichtig, ein Praktikum zubekommen, um im Anschluss zu schauen, wie es weitergehen soll. Im Laufeder Zeit wurden

meine Pläne und auch das Coaching dann immer größer, immer detaillierter, sodass mir das Coaching bei fast jedem Schritt, den ich karrieretechnisch gemacht habe, weitergeholfen hat. Was ich anfangs gar nicht so erwartet habe, ist das mittlerweile riesige Netzwerk, durch das man viele Kontakte hat, von denen man im Laufe der Zeit profitieren kann.

Interviewer:

Wie hat sich das Coaching deiner Einschätzung nach über die letzten Jahre verändert?

Raphael:

Auf der einen Seite ist das Coaching viel größer und die Inhalte viel umfassender geworden. Es sind mittlerweile viel mehr Themen als Bewerbungsunterlagen und Interviews gecovert. So hat man heute z.B. auch die Möglichkeit, sich über Industrien zu informieren oder es gibt einen Call zu beruflichen Themen im Job. Auf der anderen Seite das Netzwerk. Dieses war am Anfang natürlich noch nicht so groß, aber jetzt kennt man eigentlich in allen relevanten Unternehmen Leute, mit denen man sich austauschen kann.

Interviewer:

Was sind für dich die drei Hauptgründe, warum du bis heute Teil der Community bist?

Raphael:

Zum einen gibt mir das Coaching eine gewisse Sicherheit. Ich weiß, wenn der nächste Schritt kommt, dass ich erstmal pumpkin als Anlaufstelle habe, um mich zu informieren. Der zweite Grund ist der Netzwerk-Aspekt und der dritte Grund ist, dass ich weiß das hinter dem Coaching ein Team steckt, das sehr motiviert ist, weiterzumachen, weiter zu wachsen und seine Inhalte weiter auszubauen. Da bin ich sehr gespannt, was mit der Zeit noch so alles kommen wird.

Interviewer:

Bist du im Nachhinein zufrieden mit dem Preis-/Leistungsverhältnis vom Coaching?

Raphael:

Ja, auf jeden Fall. Der Preis war für mich noch nie etwas, wo ich groß drüber nachgedacht habe, da ich einfach weiß, was jetzt im Nachhinein daraus entstehen kann, wenn man es auch durchzieht.

Interviewer:

Was würdest du Leuten mit deinen Zielen, die noch nicht bei pumpkin dabei sind, sagen wollen?

Raphael:

Wenn man hohe Ziele hat, hilft einem das Coaching, vor allem am Anfang, ungemein diese zu verfolgen. Und wenn man dann erst einmal dabei ist und die Vorteile des Ganzen kennt, dann ist es auch für spätere Schritte sehr hilfreich. Sollte man am Anfang ein bisschen bezüglich des Preises strugglen, der natürlich irgendwo ein Invest ist, dem würde ich gerne folgendes mitgeben wollen: Betrachtet man die langfristigen Möglichkeiten und ist motiviert dranzubleiben und das Ganze durchzuziehen, für den ist es eigentlich ein No brainer mitzumachen und den Preis dafür in Kauf zu nehmen.

Interviewer:

Was steht für dich als nächstes an?

Raphael:

Für mich geht es jetzt für den Finance Master nach Stockholm an die SSE. In dem Zug plane ich auch noch das ein oder andere Praktikum zu absolvieren, gerne auch im Finance Bereich, da mich hier noch ein, zwei Dinge interessieren. Und irgendwann im Horizont ist dann auch der Festeinstieg geplant.

Interviewer:

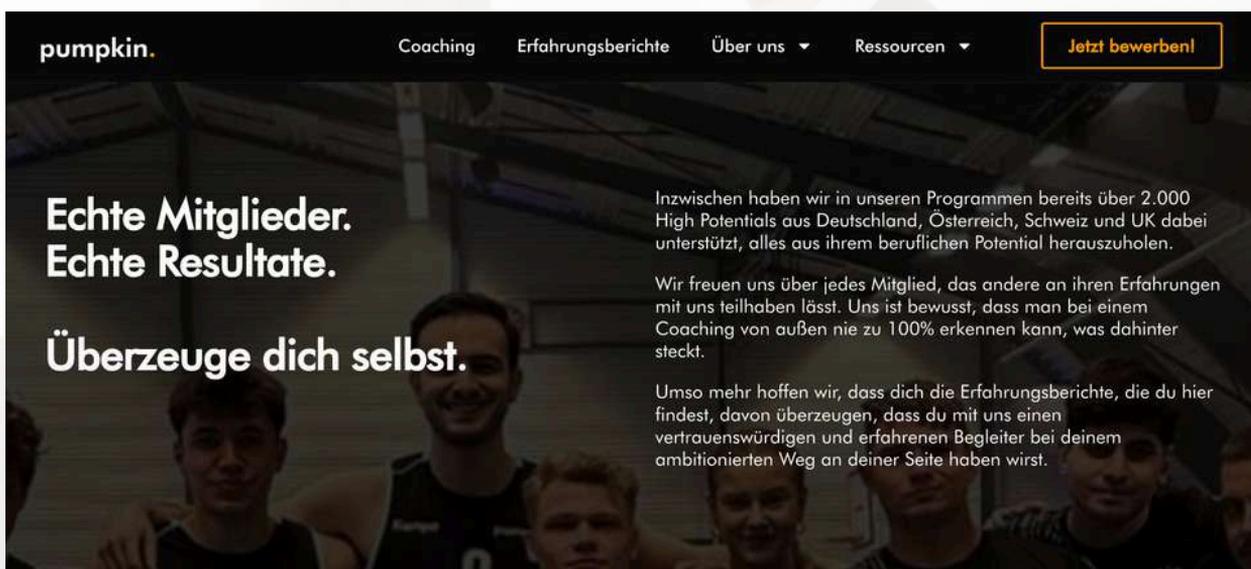
Vielen Dank dir, dass du dir heute die Zeit genommen hast, meine Fragen zu beantworten! Ich wünsche dir ein schönes Wochenende.

LERNE UNS BESSER KENNEN

Wir hoffen, wir konnten mit Hilfe dieses Reports ein paar offene Fragen klären und dir den großen Mehrwert unseres Coaching-Programms für unsere Teilnehmenden aufzeigen!

Wenn du auch an einer möglichen Teilnahme interessiert bist, dich vorher aber gerne persönlich mit einem unserer Teilnehmenden austauschen möchtest, so kontaktiere doch gerne einen unserer Coaching-Teilnehmenden. Auf unserem YouTube Channel erhältst du weitere Insights in unsere Arbeit und die Erfolge unserer Teilnehmenden und wenn du mehr Berichte von unseren echten Teilnehmenden lesen möchtest, schau gerne einmal bei Trustpilot vorbei.

UNSERE TEILNEHMENDEN



The screenshot shows the website header with navigation links: Coaching, Erfahrungsberichte, Über uns, and Ressourcen. A yellow button says 'Jetzt bewerben'. The main content area features a group photo of young men and the following text:

**Echte Mitglieder.
Echte Resultate.**

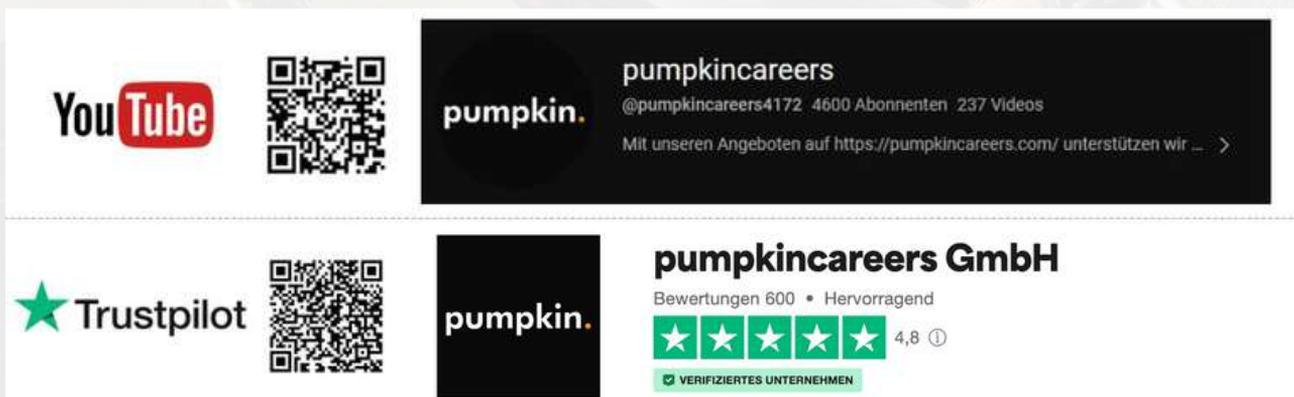
Überzeuge dich selbst.

Inzwischen haben wir in unseren Programmen bereits über 2.000 High Potentials aus Deutschland, Österreich, Schweiz und UK dabei unterstützt, alles aus ihrem beruflichen Potential herauszuholen.

Wir freuen uns über jedes Mitglied, das andere an ihren Erfahrungen mit uns teilhaben lässt. Uns ist bewusst, dass man bei einem Coaching von außen nie zu 100% erkennen kann, was dahinter steckt.

Umso mehr hoffen wir, dass dich die Erfahrungsberichte, die du hier findest, davon überzeugen, dass du mit uns einen vertrauenswürdigen und erfahrenen Begleiter bei deinem ambitionierten Weg an deiner Seite haben wirst.

<https://pumpkincareers.com/erfahrungen/>



This section contains social media and trust signals:

- YouTube:** Logo and QR code.
- Instagram:** Profile for @pumpkincareers with 4600 followers and 237 videos. Text: 'Mit unseren Angeboten auf https://pumpkincareers.com/ unterstützen wir ... >'
- Trustpilot:** Logo and QR code.
- Company Rating:** pumpkincareers GmbH, 600 reviews, 'Hervorragend' (4.8 stars), 'VERIFIZIERTES UNTERNEHMEN'.

pumpkin.

Pumpkincareers GmbH
Bleichstraße 64
60313 Frankfurt am Main

pumpkincareers.com

pumpkin. Report