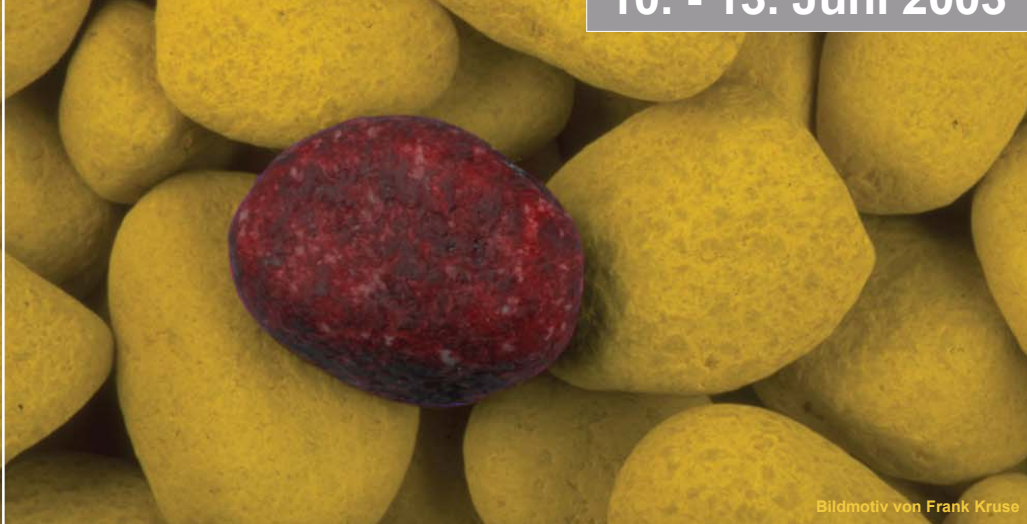


# 6. Spektrum der Unternehmensberatung

10. - 13. Juni 2003



Bildmotiv von Frank Kruse

## Internes & Externes Consulting

Workshops

Vorträge

Einzelgespräche

Schirmherr

**HORVÁTH & PARTNERS**  
MANAGEMENT CONSULTANTS

Veranstalter

**MARKET  
TEAM**  
Göttingen

Medienpartner

**DIE ZEIT**

**BearingPoint**  
Formerly KPMG Consulting  
Business and Systems Aligned. Business Empowered.™

**BCG** THE BOSTON CONSULTING GROUP

**CTcon**

**DETECON**  
Detecon&Diebold  
Consultants

DROEGE & COMP. GMBH  
INTERNATIONALE UNTERNEHMER-BERATUNG

**FIDES** | Management Consultants

**HORVÁTH & PARTNERS**  
MANAGEMENT CONSULTANTS

**McKinsey&Company**

**Roland Berger**  
Strategy Consultants

Siemens  
Management  
Consulting

**Grußworte**

Grußwort Christian Wulff Niedersächsischer Ministerpräsident _____	2
Grußwort Prof. Dr. Günter Silberer Institut für Marketing und Handel, Universität Göttingen _____	3
Grußwort Ralph Becker Horváth & Partners _____	4

**Veranstaltung**

Veranstaltung _____	5
Tagungsort / Hotel _____	6
Tagesablauf _____	8

**Firmenporträts / Workshops**

Firmenmesse _____	9
The Boston Consulting Group _____	11
Horváth & Partners _____	13
Roland Berger Strategy Consultants _____	15
FIDES Management Consultants _____	17
Bearing Point _____	19
Droege & Comp. _____	21
McKinsey & Company _____	23
CTcon (Vortrag) _____	25
CTcon (Workshop) _____	27
Detecon & Diebold Consultants _____	29
Siemens Management Consulting _____	31
Staufenbiel Special _____	33
Über MARKET TEAM _____	34
Das Projekt-Team _____	35
Adressen der Unternehmen _____	36

Grußwort von

## Christian Wulff

MARKET TEAM e.V. schließt eine Lücke zwischen den Universitäten und den Betrieben. Das 6. PraxisForum, an dem zahlreiche renommierte Unternehmensberatungsfirmen teilnehmen, bietet die Chance für Studenten, sich frühzeitig auf den Arbeitsmarkt vorzubereiten und mit Verantwortlichen der Unternehmen in Kontakt zu kommen.

Ich begrüße es sehr, dass Studenten selbst die Initiative ergreifen und schon während ihres Studiums ein Augenmerk darauf haben, welche Anforderungen das spätere Berufsleben an sie richten wird. Bildungspolitik und Stärkung des Wirtschaftswachstums haben oberste Priorität für meine Landesregierung. Die Sicherung bestehender und die Schaffung neuer und zukunftsicherer Arbeitsplätze wird nur erreicht, wenn die Unternehmen ausreichend qualifiziertes Personal vorfinden. Diesem Ziel dient das 6. PraxisForum in vortrefflicher Weise.

Von der Qualität der Mitarbeiter hängt es entscheidend ab, ob ein Unternehmen mit Konkurrenten Schritt halten oder sogar eine führende Marktposition einnehmen kann. Die Unternehmensberater sind eine Branche mit hoher Innovationskraft, in der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter immer wieder vor neue Probleme gestellt werden, die nur durch ständiges und gezieltes Lernen gelöst werden können. Für die künftigen Aufgaben rechtzeitig qualifiziert zu sein, wird gerade auch für Studenten so zur permanenten Herausforderung.

Dem 6. PraxisForum wünsche ich viel Erfolg!



**Christian Wulff**

*Niedersächsischer Ministerpräsident*

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'C. Wulff', written in a cursive style.

Grußwort von

## Prof. Dr. Günter Silberer

### Wissensmarketing auf Wissensmärkten

Unternehmensberatung steht für die Produktion und Weitergabe von Wissen. Unternehmensberater sind professionelle mächtige Player auf dem Wissensmarkt „Business Know-how“. Sie arbeiten nicht nur im Kollegen-Team, sondern auch mit dem beratenen Unternehmen zusammen. Dabei zeigt sich, welchen Stellenwert eine gelungene Kombination von Aufgaben-, Team- und Selbstmanagement besitzt.

MARKET TEAM hat mit dem 6. PraxisForum „Internes und externes Consulting“ wieder einmal Gespür für zentrale Themen bewiesen und demonstriert damit Team- und Marketing-Kompetenz zugleich. Ich bin sicher, dass diese Veranstaltung wiederum viele Lern- und Kontaktchancen bietet und damit ein großer Erfolg werden wird.

Trotz vieler Beiträge zum Wissensmanagement kommt ein wichtiger Umstand leider oft viel zu kurz: Auf Wissensmärkten können nur diejenigen Erfolg haben, die ein professionelles Wissensmarketing betreiben. Dieses Marketing steht vor allem für die permanente Weiterentwicklung von Wissen (Produktpolitik), das anwenderorientierte Darbieten von Wissen zum richtigen Zeitpunkt, am richtigen Ort und in der richtigen Verpackung (Distribution), die richtige Gegenleistungsforderung und deren Durchsetzung (Pricing) sowie die Kommunikation der Wissensanbieter (Werbung). Auch in dieser Hinsicht können wir von den erfolgreichen Beratern sehr viel lernen, nicht nur Studenten und Absolventen, sondern auch Forscher und Dozenten.

Die Universität wird mehr und mehr zum Wissensmarkt, der auf vielfältige Weise mit anderen Wissensmärkten vernetzt ist. Das 6. PraxisForum „Internes und externes Consulting“, auf dem sich Beratungspraktiker und Studierende als interessierte Nachwuchskräfte treffen, ist ein gutes Beispiel für solche Marktvernetzungen. Wo immer sich verschiedene Kulturen treffen, bleibt das Entstehen neuer und nützlicher Einsichten nicht aus. Zu diesem Wissens-Gewinn darf ich allen Beteiligten bereits heute herzlich gratulieren.



**Prof. Dr. Günter Silberer**

*Institut für Marketing und Handel sowie Zentrum für Wissensmanagement und Wissensmärkte der Georg-August-Universität Göttingen; Mitglied des Verwaltungsrates der Stiftung Warentest, Berlin, und Mitglied des Präsidiums des Deutschen Hochschulverbandes, Bonn*

Grußwort von

## Ralph Becker

Horváth & Partners



Die landläufig vertretene Meinung, dass es gerade der Consultingbranche in konjunkturell schwierigen Zeiten gut gehen müsse, kann mit Blick auf die aktuelle Situation des deutschen Beratungsmarktes nicht bestätigt werden. Obwohl der Beratungs- und Veränderungsbedarf gerade in Krisenzeiten evident ist, zeigt der deutsche Beratungsmarkt je nach Beratungsfeld langsam wachsende, stagnierende oder sogar rückläufige Umsätze. Die über Jahre durch zweistellige Umsatz- und Personalwachstumsraten erfolgsverwöhnte Consultingbranche muss deshalb zur Zeit das umsetzen, was sie ansonsten ihrer Klientel verordnet. Umstrukturierung, Kosteneinsparungen bis hin zum Personalabbau sind Maßnahmen, die in einigen Consultingunternehmen tiefe Spuren hinterlassen haben. Insbesondere in der IT-Beratung und bei kleineren Managementberatungen zeigt die anhaltend schwache Investitionstätigkeit der Unternehmen und öffentlichen Haushalte die größten Auswirkungen. Die weiterhin angespannte konjunkturelle Situation in Deutschland lässt auch in den nächsten Monaten keine wesentliche Belebung des Beratungsgeschäfts erwarten. Selten war die Wettbewerbsintensität zwischen Consultingunternehmen höher als zur Zeit.

Bei differenziertem Blick auf die Branche ist allerdings auch festzustellen, dass nicht alle Consultingunternehmen gleichermaßen von der gegenwärtigen Krise betroffen sind. Über weiterhin gute Geschäftszahlen berichten vor allem diejenigen Beratungshäuser, die dem Kunden durchgängige Problemlösungskompetenz von der strategischen Ausrichtung bis hin zur operativen Ausgestaltung und Umsetzung von Prozessen, Strukturen und Steuerungssystemen anbieten können. Da die in Krisenzeiten notwendigen Veränderungen rasch und konsequent umgesetzt werden müssen, richtet sich der Blick der Auftraggeber zunehmend auf integrative Beratungsleistungen, die strategische und operative Fragestellungen miteinander verbinden und zu aufeinander abgestimmten, umsetzbaren Lösungen führen. Vom Berater wird dabei nicht mehr nur konzeptionelle Problemlösungskompetenz, sondern vor allem auch die Übernahme von

Verantwortung in der Implementierungsphase erwartet. Die in der jetzigen Beraterkrise erfolgreichen Managementberatungen zeichnet die Fähigkeit zur kundenindividuellen Konzeption und Umsetzung konkreter, durchgängiger und passgenauer Optimierungsvorschläge aus.

Das von MARKET TEAM zum sechsten Mal ausgerichtete Forum für Unternehmensberatungen hat dieses Jahr das spannende Thema "Konzept und Realisierung" auf die Agenda genommen. Wir freuen uns daher sehr, dass wir die Schirmherrschaft gerade für diese Veranstaltung übernehmen dürfen, denn der Anspruch auf Umsetzbarkeit von Konzepten über adäquate operative Prozesse, Strukturen und Steuerungssysteme ist ein wesentliches Element der Beratungsphilosophie von Horváth & Partners. Auch dieses Mal werden Sie im Rahmen der Veranstaltung wieder interessante Anregungen und Einblicke in den Beratungsalltag erhalten. Sie werden unterschiedliche methodische Ansätze und Firmenkulturen kennenlernen und vielleicht die Begeisterung für den Beruf des Consultants entwickeln, die mich persönlich bereits seit mehr als 10 Jahren fesselt. Viel Spaß dabei!

Mit herzlichen Grüßen

Ihr Ralph Becker  
Internationaler Partner  
Horváth & Partners

## Brückenschlag zur Unternehmensberatung

In einem sensiblen wirtschaftlichen Umfeld - wie zur Zeit - herrscht für Unternehmen ein immenser Bedarf an professioneller Unterstützung durch Unternehmensberater. Diese Hilfe kann sowohl auf den operativen, als auch auf den strategischen Bereich eines Kunden abzielen. Der Markt für die Unternehmensberatung ist zwar in den letzten Jahren überdurchschnittlich gewachsen, aber auch mindestens genauso hart umkämpft wie andere Märkte. Wer also im Beratungsmarkt langfristig bestehen will, muss ein differenziertes Image aufbauen, das sich durch klar erkennbare Kernkompetenzen von denen anderer Berater abhebt.

Neben einem geschärftem Profil benötigt man vor allem die richtigen Mitarbeiter, um die Unternehmensphilosophie in der täglichen Beratung zu leben. Auf lange Sicht sind also qualifizierte und begeisterungsfähige Köpfe das entscheidende Moment für eine erfolgreiche Positionierung auf dem Beratermarkt. Stärker als in vielen anderen Branchen ist gerade bei den Beratungen in konjunkturschwächeren Zeiten ein hohes Interesse an exzellenten Hochschulabsolventen festzustellen.

Dies fordert kontinuierliche Impulse aus den Universitäten und führt zu einem permanenten Bedarf an Hochschulabsolventen, welche nicht nur Know-How, sondern vor allem auch neue Ideen und Visionen in ein Unternehmen tragen.

Auf Grund der sehr guten Erfahrung von fünf vorangegangenen Veranstaltungen zum Thema „Consulting“ laden wir erneut Unternehmensberatungen aller Ausrichtungen und Marktfokussierungen ein. So konnten wir beim 5. *PraxisForum* sowohl strategische und operative Unternehmensberatungen als auch In-House-Consultants begrüßen, die zusammen für eine überdurchschnittlich erfolgreiche Veranstaltung für alle Beteiligten gesorgt haben.



Im Fokus des *PraxisForum* steht die Errichtung einer Plattform, die das gegenseitige Kennenlernen von Vertretern marktrelevanter Unternehmen und qualifizierten Studierenden ermöglicht. Den Kern der Veranstaltung bilden die unternehmensindividuellen Workshops. *PraxisForen* bieten den Leistungsträgern von morgen die Chance, aktuelle Probleme des Unternehmensalltags zu diskutieren und Kriterien zur eigenen Berufswahl zusammenzustellen. Darüber hinaus werden in einem *PraxisForum* innovative Ideen hervorgebracht, die teilnehmenden Unternehmen als Impulsgeber dienen.

Während des 6. *PraxisForum* „Spektrum der Unternehmensberatung“ werden täglich nach einer kurzen Unternehmenspräsentation drei parallel stattfindende Workshops zur Auswahl stehen, in denen unterschiedliche Fallstudien bearbeitet werden. Durch eine auf 45 Studierende beschränkte Teilnehmerzahl werden persönliche und intensive Einblicke in die Beraterbranche ermöglicht.

Auch außerhalb der Workshops und Abendvorträge kann auf der Firmenmesse, sowie in Einzelgesprächen mit den Unternehmensvertretern unverbindlich intensiverer Kontakt aufgenommen werden.

Das Projektteam





# sartorius

## ► Tagungsort

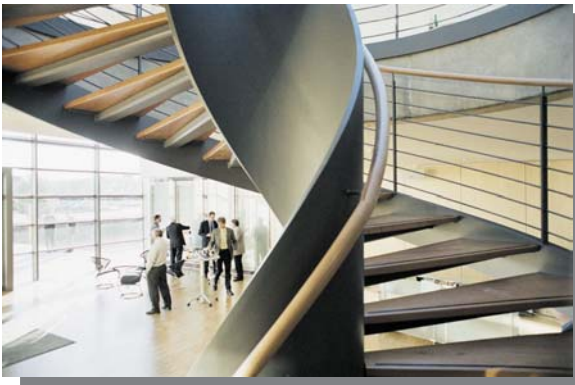
### **Sartorius College**

(Besucherzufahrt über Otto-Brenner-Straße)

August-Spindler-Straße 11  
37079 Göttingen

Telefon 0551.308.0  
Fax 0551.308.3289

[www.sartorius.de/de/college](http://www.sartorius.de/de/college)



## ► Hotel

### **InterCityHotel Göttingen**

Bahnhofsallee 1a  
D-37081 Göttingen

Telefon +49/(0)5 51/52 11-0  
Telefax +49/(0)5 51/52 11-500

[www.intercityhotel.de](http://www.intercityhotel.de)

**InterCityHotel**

## Dienstag, 10. 06.

- 17:30 Uhr** Eröffnungsvortrag von *Horváth & Partners*
- 19:30 Uhr** Firmenmesse

## Mittwoch, 11. 06.

- 09:00 Uhr** Unternehmenspräsentationen
- 10:30 Uhr** **Workshops**
  - The Boston Consulting Group*
  - Horváth & Partners*
  - Roland Berger Strategy Consultants*
- 13:00 Uhr** Mittagspause
- 13:45 Uhr** Fortsetzung der Workshops
- 17:30 Uhr** Einzelgespräche
- 19:30 Uhr** Abendessen
- 20:30 Uhr** Vortrag *Fides Management Consultants GmbH*

## Donnerstag, 12. 06.

- 09:00 Uhr** Unternehmenspräsentationen
- 10:30 Uhr** **Workshops**
  - Bearing Point*
  - Droege & Comp.*
  - McKinsey & Company*
- 13:00 Uhr** Mittagspause
- 13:45 Uhr** Fortsetzung der Workshops
- 17:30 Uhr** Einzelgespräche
- 19:30 Uhr** Abendessen
- 20:30 Uhr** Vortrag *CTcon*

## Freitag, 13. 06.

- 09:00 Uhr** Unternehmenspräsentationen
- 10:30 Uhr** **Workshops**
  - CTcon*
  - Detecon & Diebold Consultants*
  - Siemens Management Consulting*
- 13:00 Uhr** Mittagspause
- 13:45 Uhr** Fortsetzung der Workshops
- 17:30 Uhr** Einzelgespräche
- 19:30 Uhr** Abreise

### ► Unternehmensportrait

The Boston Consulting Group ist die weltweit führende strategische Unternehmensberatung. Wir entwickeln mit unseren Kunden richtungweisende Strategien, die Wettbewerbsvorteile sichern und das Unternehmensergebnis nachhaltig verbessern. Gemeinsam setzen wir die erarbeiteten Konzepte um und schaffen so sichtbare Veränderung. 1963 in den USA gegründet, unterhält BCG heute weltweit 58 Büros in 36 Ländern, davon acht in Deutschland und Österreich. Hier erzielte BCG im Jahr 2002 mit 590 Beratern einen Umsatz von 258 Millionen Euro. BCG berät Unternehmen aus allen Branchen und in allen Unternehmensbereichen.

**BCG** THE BOSTON CONSULTING GROUP

Unser Beratungsansatz beruht auf einem tief gehenden Verständnis unserer Kunden und ihrer spezifischen Markt- und Wettbewerbssituation. Daraus entwickeln wir zusammen mit den Kunden maßgeschneiderte Lösungen und stellen sicher, dass diese im Unternehmen umgesetzt und verankert werden.

### ► Unternehmensportrait

Als das Consultingunternehmen, das die Gestaltung und Steuerung der Leistungsfähigkeit von Organisationen in den Mittelpunkt stellt, verstehen wir uns als "The Performance Architects". Dabei gewährleisten wir, dass sich Lösungen aus dem Strategischen Management, dem Prozessmanagement sowie dem Controlling zur Steigerung der Gesamtperformance ineinander fügen. Eng mit dem Namen Horváth & Partners ist die Entwicklung und Umsetzung von Konzepten wie

**HORVÁTH & PARTNERS**  
MANAGEMENT CONSULTANTS

Prozesskostenrechnung, Target Costing oder Balanced Scorecard verbunden.

Mit mehr als 220 Mitarbeitern sind wir mit Büros in Berlin, Boston, Düsseldorf, München, Prag, Stuttgart, Wien und Zürich sowie ab Mitte 2003 in Barcelona vertreten und beraten internationale Großunternehmen und größere Mittelständler aus Industrie und Dienstleistung sowie Kunden aus dem öffentlichen Bereich.

### ► Unternehmensportrait

Wir helfen unseren Kunden im globalen Wettbewerb immer einen Schritt voraus zu sein. Unser Beratungsangebot umfasst Top-Management-Themen. Unsere Kunden sind international agierende Industrie- und Dienstleistungsunternehmen sowie öffentliche Institutionen. In enger Kooperation mit unseren Klienten erarbeiten wir individuelle Antworten auf die Fragestellung des Kunden. Dass unsere Konzepte auch in der Praxis bestehen, garantieren wir: "Creative strategies that work", lautet unser Anspruch. Der Erfolg unserer Kunden ist auch unser Erfolg.

**Roland Berger**  
Strategy Consultants

Heute beschäftigen wir mehr als 1.700 engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 23 Ländern. Grenzen lassen wir nicht gelten: Nicht im Denken und nicht in der Zusammenarbeit. Sehen, denken, handeln. Unsere Berater analysieren Probleme, entwerfen Strategien - und setzen sie um.

Look. Think. Act! [www.rolandberger.com](http://www.rolandberger.com)

## ► Unternehmensportrait

The Boston Consulting Group ist die weltweit führende strategische Unternehmensberatung. Wir entwickeln mit unseren Kunden richtungsweisende Strategien, die Wettbewerbsvorteile sichern und das Unternehmensergebnis nachhaltig verbessern. Gemeinsam setzen wir die erarbeiteten Konzepte um und schaffen so sichtbare Veränderung. 1963 in den USA gegründet, unterhält BCG heute weltweit 58 Büros in 36 Ländern, davon acht in Deutschland und Österreich. Hier erzielte BCG im Jahr 2002 mit 590 Beratern einen Umsatz von 258 Millionen Euro. BCG berät Unternehmen aus allen Branchen und in allen Unternehmensbereichen.

Unser Beratungsansatz beruht auf einem tief gehenden Verständnis unserer Kunden und ihrer spezifischen Markt- und Wettbewerbssituation. Daraus entwickeln wir zusammen mit den Kunden maßgeschneiderte Lösungen und stellen sicher, dass diese im Unternehmen umgesetzt und verankert werden.

## ► Workshop

### "Digitale Revolution in der Medienindustrie - Herausforderung IT"

Die Medienindustrie befindet sich inmitten einer digitalen Revolution. Da Medienprodukte nahezu vollständig digital repräsentiert und vertrieben werden können, führt die zunehmende Verbreitung des Internets gerade in der Medienlandschaft zu

## ► Referenten

### Dr. Dominik von Achten

Recruiting Director und Manager  
BCG Düsseldorf

Dominik von Achten hat in Freiburg und München Jura und Volkswirtschaft studiert. Nach Abschluss des ersten und zweiten juristischen Staatsexamens absolvierte er in Frankfurt a.M. seine wirtschaftspolitische Promotion. Seit seinem Einstieg bei BCG Ende 1996 hat Dominik von Achten in einer Vielzahl von Industrien an unterschiedlichsten Themen gearbeitet. Strategieprojekte in der Logistik-, Finanzdienstleistungs- und Baubranche waren ebenso darunter wie sehr umsetzungsorientierte Post-Merger-Integrationsprojekte in der Pharma- und Konsumgüterindustrie. Im Mai 2000 transferierte er zu BCG in die USA und arbeitete dort bis Oktober 2001 in dem New Yorker BCG Büro.

**BCG** THE BOSTON CONSULTING GROUP

BCG sucht herausragende Universitätsabsolventinnen und -absolventen aller Fachrichtungen sowie Young Professionals, die bereit sind, durch herausfordernde Aufgaben ständig Neues zu lernen. Wir stellen in diesem Jahr 200 neue Beraterinnen, Berater und Visiting Associates (Praktikanten) ein. Uns interessieren Menschen, die Eigeninitiative, Neugier und eine schnelle Auffassungsgabe mitbringen.

Abstraktes, analytisches Denkvermögen und der solide Umgang mit Zahlen sind für die Arbeit als Berater ebenso wichtig wie Kommunikationsstärke und der unbedingte Wille, nachhaltig etwas zu bewegen.

Kurz: Wir suchen Menschen, die denken und handeln als Einheit begreifen.

signifikanten Veränderungen. Im Rahmen des Workshops lernen sie einen fiktiven Kunden der Boston Consulting Group aus der Medienindustrie kennen. Sie haben die Möglichkeit, die sich für diesen Kunden aus der Digitalisierung ergebenden Herausforderungen zu analysieren und wichtige strategische Weichenstellungen einzuleiten.

### Andreas Dietze

Consultant  
BCG Düsseldorf

Andreas Dietze hat Informatik mit Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik an der Universität Koblenz-Landau studiert. Nach dem Studium nahm er im Juni 1998 seine Tätigkeit für BCG im Düsseldorfer Büro auf. Nach drei Jahren Projektarbeit mit dem Schwerpunkt auf Informationstechnologie hat Andreas Dietze im vergangenen Jahr mit seiner Promotion an der WHU in Vallendar begonnen. Im Juni 2003 wird er wieder ins Beratungsgeschäft zurückkehren.

Als Ausgleich verbringt Andreas seine Freizeit gerne an der frischen Luft oder am Herd!

### ► Unternehmensportrait

Als das Consultingunternehmen, das die Gestaltung und Steuerung der Leistungsfähigkeit von Organisationen in den Mittelpunkt stellt, verstehen wir uns als "The Performance Architects". Dabei gewährleisten wir, dass sich Lösungen aus dem Strategischen Management, dem Prozessmanagement sowie dem Controlling zur Steigerung der Gesamtleistung ineinander fügen. Eng mit dem Namen Horváth & Partners ist die Entwicklung und Umsetzung von Konzepten wie

Prozesskostenrechnung, Target Costing oder Balanced Scorecard verbunden.

Mit mehr als 220 Mitarbeitern sind wir mit Büros in Berlin, Boston, Düsseldorf, München, Prag, Stuttgart, Wien und Zürich sowie ab Mitte 2003 in Barcelona vertreten und beraten internationale Großunternehmen und größere Mittelständler aus Industrie und Dienstleistung sowie Kunden aus dem öffentlichen Bereich.

### ► Workshop

#### Fallstudie

#### "Unternehmenssteuerung im Spannungsfeld dynamischer Entwicklungen"

Ein national operierender Mobilfunkanbieter blickt als Marktführer auf mehrere Geschäftsjahre mit Rekordgewinnen zurück.

Der Markt, den sich das Unternehmen mit 3 Wettbewerbern teilt, zeichnet sich durch eine hohe Dynamik und rasantes Wachstum aus. Hoher Preisdruck führt zu intensivem Wettbewerb, bei dem die Konkurrenz Preissenkungen eines Anbieters sehr schnell nachvollzieht. Marktanteile sind nur zu sichern, in dem ein Anbieter bei den Preisen konkurrenzfähig bleibt und durch stete Investitionen das Leistungsangebot ausbaut. Differenzierungsmerkmale, die früher sehr bedeutend waren, können nach kurzer Zeit als Standard angesehen werden. Gleichzeitig ist davon auszugehen,

dass der Mobilfunkmarkt zunehmend mit dem Festnetzmarkt zusammen wächst. Einer der Wettbewerber unseres Mobilfunkanbieters hat öffentlich erklärt, die Marktführerschaft anzustreben.

Nach ausführlicher Analyse des Unternehmens wird deutlich, dass das Zusammenspiel der Kernprozesse untereinander nicht reibungslos verläuft. Anforderungen und Probleme interner Kunden sind oft nicht in ausreichendem Maß bekannt oder werden nicht verstanden. Die Prozesse selbst müssen auf ihre Effektivität überprüft sowie effizienter gestaltet werden. Vor diesem Hintergrund haben die Führungskräfte eine neue Strategie verabschiedet: Das Unternehmen möchte eine führende Position hinsichtlich Ertrag, Innovation und Service erreichen und sichern. Ihre Aufgabe wird nun darin bestehen, gemeinsam in einem Beraterteam ein Steuerungsinstrument zu entwickeln, das dem Kunden hilft, seine Strategie zu realisieren.

### ► Referent

**Dr. Hilmar Schmidt**, Managing Consultant im Competence Center Public Management, ist seit Oktober 2002 bei Horváth & Partners als Berater tätig. Die Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen in der Strategieberatung, insbesondere der Moderation von Workshops zur Strategiefindung und -umsetzung, der Organisations- und Prozessunterberatung sowie der Einführung von Controllinginstrumenten wie der Kosten- und Leistungsrechnung, deren Grundlagen er auch im Rahmen von Seminaren und Trainings vermittelt.



# Roland Berger

## Strategy Consultants

### ► Unternehmensportrait

Wir helfen unseren Kunden im globalen Wettbewerb immer einen Schritt voraus zu sein. Unser Beratungsangebot umfasst Top-Management-Themen. Unsere Kunden sind international agierende Industrie- und Dienstleistungsunternehmen sowie öffentliche Institutionen. In enger Kooperation mit unseren Klienten erarbeiten wir individuelle Antworten auf die Fragestellung des Kunden. Dass unsere Konzepte auch in der Praxis bestehen, garantieren wir: "Creative strategies that work", lautet unser Anspruch. Der Erfolg unserer Kunden ist auch unser Erfolg.

Heute beschäftigen wir mehr als 1.700 engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 23 Ländern. Grenzen lassen wir nicht gelten: Nicht im Denken und nicht in der Zusammenarbeit. Sehen, denken, handeln. Unsere Berater analysieren Probleme, entwerfen Strategien - und setzen sie um.

Look. Think. Act! [www.rolandberger.com](http://www.rolandberger.com)

### ► Workshop

#### State Police Keyland

Beraten Sie ein innovatives europäisches Sicherheitsunternehmen in Zeiten knapper öffentlicher Mittel. Bringen Sie ihren Kunden "State Police Keyland" durch Neuausrichtung der Servicebereiche wieder auf Erfolgskurs. Schaffen Sie mehr Sicherheit bei sinkenden Kosten. Gehen Sie dabei mit Fingerspitzengefühl vor und kombinieren Sie moderne betriebswirtschaftliche Konzepte mit den öffentlichen Anforderungen an die innere Sicherheit.

Man nehme: eine anspruchsvolle Aufgabe, drei Teams und zwei Berater für alle Fälle. Ein gutes Rezept für neue Perspektiven.

Wir wünschen einen schönen Tag!

### ► Referenten

**Oliver Rong**  
**Project Manager**  
**Competence Center Public Services/Healthcare**

Oliver Rong ist Diplom-Kaufmann und seit 1997 Berater bei Roland Berger. Nach ersten Projekten im Competence Center Restructuring wechselte er im Jahr 2000 in den Bereich Public Services/Healthcare.

Zu seinen Kunden gehörten Behörden aus dem Bereich "Sicherheit" (Polizei, Justizvollzug), Bundesministerien sowie öffentliche Unternehmen. Später spezialisierte er sich auf den Bereich Healthcare. Seine methodischen Schwerpunkte sind Strategie- und Organisationsentwicklung. Derzeit leitet Oliver Rong ein Projekt zur Fusion zweier Universitätsklinika.

**Ute Lysk**  
**Project Manager**  
**Competence Center Public Services/Healthcare**

Nach dem Studium der Verwaltungswissenschaften startete Ute Lysk in der öffentlichen Verwaltung. Dort war sie verantwortlich für die Reform einer norddeutschen Großstadtverwaltung.

Seit 1997 berät Ute Lysk bei Roland Berger Kommunen und Stadtstaaten, zu Themen wie Bildung und Einsatz neuer Technologien/"E-Government". Aktuell arbeitet sie an Strategien zur Überwindung der kommunalen Finanzkrise und zum Erhalt der kommunalen Gestaltungsfähigkeit.

## ► Unternehmensportrait

Die FIDES Management Consultants GmbH (FMC) mit Büros in Hamburg und Bremen ist seit Januar 2000 branchenübergreifend in den klassischen Top Management Beratungsfeldern Strategische Neuausrichtung, Turnaround Management, Mergers & Acquisitions, Reorganisation und Financial Advisory tätig. FMC ist Schwestergesellschaft der FIDES Treuhandgesellschaft - Wirtschaftsprüfungs- und

Steuerberatungsgesellschaft - mit über 250 Mitarbeitern. Die Gründungspartner der FMC waren zuvor als Project Manager bei Roland Berger & Partner Strategy Consultants, Berlin tätig, bevor sie den Sprung in die Selbständigkeit wagten.

FMC beschäftigt heute knapp 20 Berater, Tendenz steigend.

## ► Vortrag

### Auf der Reeperbahn nachts um halb eins...

...doch ungewöhnliche Arbeitszeiten sind zum Glück nur Teil des Lebens von Beratern - wenngleich Top Management Berater für außerordentliches Engagement gemeinhin bekannt sind.

Unser gemeinsames Engagement hat sich gelohnt: durch intensiven Einsatz des gesamten FMC-Teams ist es uns gelungen, eine überdurchschnittlich hohe Erfolgsquote bei unseren Projekten zu erzielen. Damit haben wir einen Erfolgsgaranten für Kundenakzeptanz und Reputation geschaffen. Eine wichtige Basis für ein junges Wachstumsunternehmen. So konnten wir nach knapp drei Jahren bereits unser zweites Büro in Hamburg eröffnen. Mit diesem Schritt wollen wir auch unseren Anspruch dokumentieren, uns überregional als echte Alternative zu den Großen zu positionieren.

Wir verstehen uns als unternehmerische Beratungsgesellschaft mit dem nötigen Einfühlungsvermögen, Einsatz und Wissen für ergebnisorientiertes Analysieren, Entscheiden und Handeln. Erfolgskritische Situationen sind unsere Herausforderung in denen es gilt, handfeste Unterstützung zu leisten. Ausgeprägter Erfahrungshintergrund und sichere Methodenkenntnis sind dabei ebenso selbstverständlich wie quantitative und qualitative Durchdringung sowie konsequente, ergebnisorientierte Umsetzung. Der Erfolg unserer Klienten ist unser oberstes Ziel. Diesem fühlen wir uns verpflichtet.

Ein hoher Anspruch, der jeden im Team fordert - und dies nicht nur zeitlich.

## ► Referenten

### FMC-Gründer

Dr. Andreas Robeck, Dr. Sven-Erik Gless, Dr. Florian Kall waren vor Ihrer Gründung der FMC Project Manager bei Roland Berger & Partner in Berlin.

#### Dr. Andreas Robeck

Dr. Andreas Robeck, Studium der Elektrotechnik an der TU Stuttgart. Danach Group Manager am Fraunhofer-IPA Stuttgart, Schwerpunkt Geschäftsprozessoptimierung. Nach seiner Promotion über Managementsysteme Wechsel zu RB&P 1997, Schwerpunkte Turnaround Management und Reorganisation/ Führungssysteme.

#### Dr. Sven-Erik Gless

Dr. Sven-Erik Gless, Studium der Betriebswirtschaft an der TU Berlin und der Humboldt Universität, dort wissenschaftlicher Mitarbeiter. Nach seiner Promotion zur Unternehmenssanierung Wechsel zu RB&P 1995, Beratungsschwerpunkte öffentliche Institutionen/ Privatisierung sowie Banken/ Finance.

#### Dr. Florian Kall

Dr. Florian Kall, Studium der Betriebswirtschaft an der TU Berlin. Bereits 1991 als freier Mitarbeiter zu RB&P. Dort Teilnahme am Doktorandenprogramm, Sanierungscontrolling an der Europa Universität Viadrina (Frankfurt/O.). Beratungsschwerpunkte Restrukturierung, M&A sowie Integrationsmanagement.





## ► Unternehmensportrait

BearingPoint Deutschland ist Mitglied der BearingPoint, Inc. Gruppe. BearingPoint Inc., vormals KPMG Consulting, Inc., bietet als eine der weltweit größten Consultingfirmen Unternehmensberatung, Systemintegration und Managed Services für die 2000 weltweit führenden Unternehmen, für mittelständische Unternehmen sowie für Organisationen der öffentlichen Hand an. Wir entwickeln Business- und Technologie-Strategien, System-Design und -Architektur; wir implementieren Anwendungen, stellen Netzwerk-Infrastruktur bereit und führen Systemintegration wie

auch Managed Services durch. Unser Dienstleistungsangebot ist darauf ausgelegt, unsere Kunden darin zu unterstützen, ihren Umsatz zu steigern, Kosten zu reduzieren und durch den Zugriff auf die notwendigen Informationen ihr Geschäft zeitgerecht zu steuern. Der weltweite Hauptsitz von BearingPoint befindet sich in McLean, Virginia. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website unter [www.bearingpoint.com](http://www.bearingpoint.com) oder unter [www.bearingpoint.de](http://www.bearingpoint.de).

## ► Workshop

Teamentwicklung - warum es im Team klappt oder auch nicht

Das Arbeiten in Teams kennzeichnet erfolgreiche Abteilungen und Unternehmen. Welche Aspekte ein gutes Team ausmachen, wollen wir anhand von Hintergründen untersuchen und auch an uns selbst erfahren. Was weiß ich über mich? Was bringt mir ein

Team, und wann kracht es richtig? Warum handeln und reagieren wir unterschiedlich und sollten Wissen darüber auch in unsere täglichen Interaktionen mit einbeziehen? Wodurch jedoch diese Probleme häufig entstehen können, wollen wir in diesem Workshop gemeinsam mit Ihnen erarbeiten.

## ► Referenten

**Wolfgang Th. Bake** ist als Managing Director im Bereich Financial Services der BearingPoint GmbH tätig. Seine Beratungsschwerpunkte sind die Bereiche eStrategy and Processes, welche im wesentlichen Dienstleistungen rund um das Thema Strategieberatung sowie Business Process Reengineering umfassen. Des weiteren ist Wolfgang Th. Bake für den Bereich Private Banking und die Competence Group Sales Channels und Customer Relationship verantwortlich. Nach seinem Eintritt in das Unternehmen 1992 betreute er hauptsächlich Unternehmen im Banken- und Börsenwesen.



**Dr. Sabine Schwarz** ist als Senior Manager im Bereich Learning & Development der BearingPoint GmbH tätig. Zu ihren Aufgaben gehört die Entwicklung sowie das Halten von Seminaren für Consultants, Manager und Partner auf nationaler und europäischer Ebene. Nach ihrem Eintritt in das Unternehmen 1990 arbeitete sie zunächst acht Jahre im Bereich Financial Services und betreute hier Themen des Bank-Controlling, Bank-Marketing sowie Strategie.



**Christian Oester** ist als Manager im Bereich Financial Services der BearingPoint GmbH tätig. Seine Beratungsschwerpunkte sind die Bereiche eStrategy and Processes, welche im wesentlichen Dienstleistungen rund um das Thema Strategieberatung sowie Business Process Reengineering umfassen. Des weiteren ist Christian Oester für die Solution Business Strategy mitverantwortlich. Nach seinem Eintritt in das Unternehmen 1998 betreute er Unternehmen im Banken- und Börsenwesen.



## DROEGE & COMP. GMBH

INTERNATIONALE UNTERNEHMER-BERATUNG

### ► Unternehmensportrait

Droege & Comp. gehört mit rund 345 Mitarbeitern und einem Honorarvolumen von 128,2 Mio. Euro zu den führenden Unternehmen in der klassischen Top-Management-Beratung.

Unsere Beratungsleistung besteht in der Einheit von Konzept und Umsetzung und basiert auf exzellentem Know-how und Do-how in allen Schlüsselbranchen (Industrie, Handel und Finanzdienstleistungen). Schwerpunkte liegen u. a. in den Bereichen Strategie und Wachstum, Effizienzverbesserung/ Corporate Fitness sowie Restrukturierung/ Sanierung.

Beratung bedeutet für Droege & Comp. nicht die

Entwicklung von abstrakten Konzepten, sondern von pragmatischen, wertsteigernden Lösungen, die Management und Mitarbeiter überzeugen und daher auch implementiert werden. Dabei heißt Umsetzungsorientierung für Droege & Comp., Konzepte gemeinsam mit seinen Kunden umzusetzen und sich an der erfolgreichen, GuV-wirksamen Implementierung messen zu lassen. In konsequenter Erweiterung dieses hohen Umsetzungsanspruchs dokumentiert Droege & Comp. sein Commitment für Umsetzung durch die Bereitschaft zu Kapitalbeteiligung und unternehmerischem Engagement bei Klienten.

### ► Workshop

Die MAB AG ist ein internationaler Maschinen-/Anlagenbaukonzern, der sich in unterschiedlichen Geschäftsfeldern weltweit betätigt.

Die aktuelle Ergebnissituation ist unbefriedigend. Die Kostensituation ist sehr angespannt. Aufgrund des breiten Leistungsspektrums hat das Unternehmen mit Preis- und Qualitätsproblemen gegenüber Kunden und Wettbewerbern zu kämpfen. Unter dieser Performance hat die Bilanz der MAB AG in den letzten Jahren gelitten.

Im Rahmen des Workshops soll das Unternehmenskonzept mit Hilfe der zur Verfügung stehenden Markt-, Kunden- und Wettbewerbszahlen auf die strategische Stimmigkeit überprüft werden. Aus den Analyseergebnissen sollen detaillierte Ansatzpunkte zur Neuausrichtung des Konzerns im Hinblick auf Strategie, Geschäftsmodell und die einzelnen Wertschöpfungsstufen abgeleitet werden. Dabei soll besonderer Wert auf die Quantifizierung sowie die schnelle Umsetzbarkeit der definierten Maßnahmen gelegt werden.

### ► Referenten

#### **Oliver Weirauch**

Oliver Weirauch studierte Ingenieurwissenschaften an der RWTH Aachen und in Pittsburg, USA. Nach Abschluss seines Studiums arbeitete er als Projektmanager für einen internationalen Technologiekonzern. Seit 1994 ist er bei Droege & Comp. und hat seitdem eine Vielzahl von Projekten in den Bereichen Effizienzverbesserung, Prozessoptimierung und Einkauf/ Supply Chain durchgeführt. In seiner derzeitigen Position als Partner bei Droege & Comp. ist er mitverantwortlich für die Bereiche Automotive und Einkauf/ Supply Chain.

#### **Dr. Guido Hild**

Dr. Guido Hild ist seit 1997 für Droege & Comp. tätig. Er arbeitet als Principal überwiegend in Projekten mit den Schwerpunkten Prozessoptimierung, Innovation und Wachstum. Nach dem Wirtschafts-Ingenieurstudium und der Promotion an der Universität Paderborn arbeitete er zunächst als Projekt- und Gruppenleiter in der industriellen Produktion und schaffte damit eine erste Basis für seine aktuellen Branchenschwerpunkte Elektrotechnik, Maschinen-/ Anlagenbau und Telekommunikation.

# McKinsey & Company

## ► Unternehmensportrait

McKinsey & Company ist eine partnerschaftlich organisierte Unternehmensberatung. Als "Professional Firm" unterstützt sie das Top-Management von Unternehmen und Großkonzernen über Start-Ups bis zu gemeinnützigen Organisationen bei der Lösung komplexer Fragestellungen.

Einzigartig an McKinsey & Company ist die Fähigkeit, praktikable und wirksame Lösungen für unterschiedlichste Management-Herausforderungen zu

entwickeln; die Themen reichen von der Unternehmensstrategie bis hin zu E-Commerce. McKinsey & Company ist darüber hinaus bekannt als Werkstatt, aus der innovative Konzepte hervorgehen, die in der Theorie und in der Praxis große Verbreitung gefunden haben.

Der Erfolg von McKinsey & Company liegt begründet in der wertorientierten Ausrichtung seiner Arbeit, der Gewinnung der besten Talente aus allen Disziplinen und deren gezielte und individuelle Weiterentwicklung.

## ► Workshop

Ziel des Workshops ist es, die TeilnehmerInnen mit der Firma McKinsey und den "typischen" Arbeitsweisen eines McKinsey-Beraters vertraut zu machen. Dabei sollen vor allem allgemein anwendbare Problemlösungs- und Kommunikationstechniken wie z.B.:

- Problemdefinition und -strukturierung
- Analyseplanung und -durchführung
- Kommunikations- und Chart-Design sowie
- Ergebnispräsentation

vermittelt und angewendet werden.

Nach kurzer theoretischer Einführung liegt der Schwerpunkt des Workshops auf der konkreten

Anwendung bzw. Vertiefung der genannten Arbeitstechniken auf Basis einer Fallstudie: Die "Hoch&Runter AG", ein Hersteller von Personen- und Lastenaufzügen, hat angesichts der sich verschlechternden Gewinnsituation (und den im laufenden Geschäftsjahr zu erwartenden Verlusten) ein Beratungsprojekt ins Leben gerufen, dessen Ziel es ist, das Unternehmen zeitnah wieder auf einen soliden Erfolgskurs zu bringen.

Ergänzt wird die Fallstudienarbeit durch ein Portrait der Firma McKinsey & Co., in dem das Unternehmen vorgestellt und auf Ein-/Aufstiegschancen eingegangen wird.

## ► Referenten

**Dr. Lars Krause** absolvierte sein Wirtschaftsingenieurwesenstudium an der TU Cottbus sowie der Auburn University (USA). Im Anschluss an seine Promotion begann er im Januar 1998 im Hamburger Büro von McKinsey & Company. Heute ist er Projektleiter. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Bereich Produktentwicklung und Einkauf vor allem in der Elektronik- und Automobilindustrie.

**Yvonne Staack** studierte Betriebswirtschaftslehre an der Georg-August Universität zu Göttingen und der University of California, Riverside (USA). Im Februar 1999 begann sie als Fellow bei McKinsey & Company in Hamburg. Zu ihren Tätigkeitsschwerpunkten zählen Marketingthemen, insbesondere für Finanzdienstleister und Konsumgüterhersteller. Zur Zeit promoviert Frau Staack an der TU Karlsruhe mit dem Thema "Kundenbindung im eBusiness".

Nach dem Abitur in Großbritannien und einer Banklehre studierte **Dr. Matthias Fechner** Betriebswirtschaftslehre sowie Wirtschaftspädagogik an der Georg-August-Universität zu Göttingen. Im Anschluss an seine Promotion in Göttingen und Wakayama (Japan) begann er im Herbst 2000 bei McKinsey & Company in München. Heute ist er Senior Associate. Sein Tätigkeitsschwerpunkt bilden strategische Themen in verschiedenen Industrien.



## ► Unternehmensportrait

### CTcon - Consulting & Training im Controlling GmbH

CTcon ist ein junges, unabhängiges und erfolgreich wachsendes Beratungs- und Trainingsunternehmen, das 1992 als Spin-off der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung (WHU) in Vallendar bei Koblenz gegründet wurde. Dort, sowie in den CTcon-Büros Bonn, Düsseldorf und Frankfurt sind heute ca. 80 Mitarbeiter in den Geschäftsbereichen Unternehmensberatung und Managementtraining tätig.

Das Dienstleistungsangebot von CTcon ist maßgeblich auf die Gestaltung und Verankerung von Lösungen zur markt- und ergebnisorientierten Unternehmensführung ausgerichtet. Klientenseitig konzentriert sich CTcon auf große Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in Europa. Darüber hinaus zählen einige große öffentliche Institutionen zum Klientenstamm von CTcon.

## ► Vortrag

### Projekterfahrungen - Die Verknüpfung von strategischen Zielen und operativem Handeln

Die Balanced Scorecard (BSC) ist ein Managementkonzept, das seit der zweiten Hälfte der 90er Jahre weltweit in sehr vielen Konzernen und Organisationen als Steuerungsinstrument eingeführt wird. Björn Radtke berichtet in seinem Beitrag über seine Erfahrungen mit der Implementierung der BSC in einer Vielzahl von Unternehmen. Die Teilnehmer sollen einen Überblick über das Steuerungsinstrument erhalten und erfahren, wie die Einführung der BSC beratungsseitig unterstützt werden kann.

Gegenüber klassischen Formen der Unternehmenssteuerung setzt die BSC an einigen Schwachpunkten an: Kennzahlen dienen in vielen Unternehmen überwiegend zur Messung finanzieller Ergebnisse (z.B. Deckungsbeiträge, Rentabilitäten). Verlässt man sich nur auf die finanziellen Daten, können Probleme in der Geschäftsentwicklung möglicherweise erst sehr spät erkannt werden und man erhält häufig nur begrenzt Transparenz über die Ursachen der Fehlentwicklung. Um bei solchen Entwicklungen frühzeitig gegenzusteuern, werden in der BSC Kennzahlen als sog. Frühindikatoren aus nicht-finanziellen Dimensionen aufgenommen. Typischerweise handelt es sich dabei um Ziele und Kennzahlen aus den Dimensionen Markt/

Kunde, Prozesse sowie Mitarbeiter und Lernen, die zu den Finanzkennzahlen hinzukommen. Ziel ist es, eine optimale Mischung aus Ergebniskennzahlen und Frühindikatoren in den Köpfen von Führungskräften und Mitarbeitern zu verankern.

Letztendlich kommt es natürlich auf den finanziellen Erfolg an. Deshalb werden in der BSC Ursache-Wirkungs-Beziehungen zwischen den Zielen und Kennzahlen beschrieben und damit sichergestellt, dass nur solche Ziele in der BSC enthalten sind, die am Ende auch auf das finanzielle Ergebnis einwirken.

Ein wichtiges Anliegen der BSC ist es, eine Brücke zwischen den häufig abstrakten unternehmerischen Strategievorstellungen und den Handlungen im operativen Geschäft zu schaffen. Dazu wird die Strategie in der BSC in konkreten Zielen formuliert, mit Kennzahlen messbar gemacht und die Zielerreichung regelmäßig überprüft.

Die Ausrichtung aller Führungskräfte und Mitarbeiter auf gemeinsame Ziele funktioniert nur, wenn alle Steuerungsinstrumente und -prozesse eng verzahnt sind. Dazu zählen vor allem Planung, Berichtswesen und persönliche Zielvereinbarungen. Die BSC bildet das Bindeglied zwischen diesen Instrumenten und unterstützt eine bessere Abstimmung aufeinander.

## ► Referenten

Beschreibung auf der folgenden Seite.



## ► Unternehmensportrait

Beschreibung auf der vorherigen Seite.

## ► Workshop

### Reorganisation eines Produktionsprozesses und Steuerung mit Hilfe mehrdimensionaler Steuerungsgrößen

Der Produktionsprozess der Kicker AG ist über die Jahre hinweg stark zergliedert worden und steckt voller Komplexität, so dass heute ein effizientes Arbeiten nicht mehr gewährleistet ist. Die Kicker AG schreibt nun, auch aufgrund von überlangen Produktionszeiten, schlechter Produktqualität und fehlender Liefertreue, erstmals rote Zahlen. Die Prozesse, vor allem in der Produktion, müssen dringend vereinfacht und verkürzt werden.

Ziel ist es, aus dem einstigen Vorzeigeunternehmen wieder ein schlagkräftiges Unternehmen zu machen. Ihre Aufgabe wird es zunächst sein, sich ein Bild von den bestehenden Produktionsprozessen zu machen und zu überlegen, wie Verbesserungen realisierbar

sind. Sie erarbeiten gemeinsam im Team Ideen und präsentieren diese vor der Gruppe. Die neuen Ideen fließen direkt in den Produktionsprozess ein und Sie erkennen die Wirkung Ihrer Vorschläge. Im Rahmen eines mehrperiodischen Verbesserungsprozesses nehmen Sie weitere Anpassungen vor. Zur Erfolgskontrolle der ergriffenen Maßnahmen nutzen Sie die mehrdimensionalen Steuerungsgrößen der Balanced Scorecard, um die ganzheitliche Sicht auf das Optimierungsproblem zu gewährleisten. Im Ergebnis wird die Produktion gestrafft und vereinfacht. Damit wird die Basis dafür geschaffen, dass Kundenwünsche zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Qualität erfüllt werden, die Produkte zu angemessenen Kosten produziert und am Markt zu gewinnbringenden Preisen abgesetzt werden. Ihre Ergebnisse präsentieren und diskutieren Sie mit uns.

## ► Referenten

### Thomas Erfort

Thomas Erfort ist als Projektleiter im Unternehmensbereich Managementtraining tätig. Er beschäftigt sich von unserem Vallendarer Büro aus mit betriebswirtschaftlichen Qualifizierungsprojekten für (Nachwuchs-)Führungskräfte ganz unterschiedlicher Branchen. Er studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität des Saarlandes in Saarbrücken und kam 1996 zu CTcon. Neben seiner Projektarbeit ist Thomas Erfort für das Recruiting bei CTcon verantwortlich.



### Dr. Christian Langer

Christian Langer arbeitet als Projektleiter in unserem Düsseldorfer Büro. Seine Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Transport und Logistik. Zudem beschäftigt er sich mit nichtlinearer Simulation von Unternehmen im Rahmen von Szenarioanalysen. Christian Langer kam nach seinem Studium der Informatik 1996 zu CTcon. Er ist Mitbegründer der JustBooks GmbH (heute Abebooks Europe GmbH) und promovierte im Rahmen des CTcon-Fellowship-Programms an der WHU Koblenz.



### Björn Radtke

Björn Radtke ist Partner bei CTcon und arbeitet von unserem Düsseldorfer Büro aus. Er studierte Betriebswirtschaftslehre in Paderborn und Strasbourg und ist seit 1996 bei CTcon. Beratungsschwerpunkte sind die Implementierung von Führungskonzepten und Steuerungsinstrumenten. Björn Radtke verantwortet das Themengebiet "Balanced Scorecard" und ist an der Implementierung der BSC in vielen Unternehmen beteiligt.



# DETECON

## Detecon&Diebold Consultants

### ► Unternehmensportrait

Die Detecon International GmbH ist eines der weltweit führenden unabhängigen Beratungsunternehmen für integrierte Management- und Technologieberatung. Der Leistungsschwerpunkt von Detecon liegt in innovativen Beratungs- und Umsetzungslösungen, die sich aus dem Einsatz moderner Informations- und Telekommunikationstechnologien ergeben. Detecon ist der Beratungspartner für alle Netzbetreiber und Großunternehmen, für die der optimale Einsatz von IT/TK ein wesentlicher Erfolgsfaktor ihres Geschäftsmodells ist. Das Leistungsspektrum reicht von analytischen und

strategischen Themenstellungen, über Organisations- und Prozessberatung bis hin zur Unterstützung bei Planung, Aufbau oder Betrieb technischer Infrastrukturen. Mit den beiden Zentralen in Bonn und Eschborn und weiteren nationalen und internationalen Standorten und Projektbüros sind die Berater auf nahezu allen Kontinenten vertreten.

### ► Workshop

#### **Mobile Business - Mehr Effizienz und Erweiterung von Geschäftsmodellen durch die Mobilisierung von Geschäftsprozessen**

Die Entwicklung steht noch am Anfang, aber die Potenziale von m-Business sind enorm. Unternehmen aus allen Industriebereichen stehen heute vor der Aufgabe, Mobilität in ihre Unternehmensstrategie zu integrieren um den Anforderungen einer flexiblen und mobilen Welt gerecht zu werden und ihre Wettbewerbsvorteile zu sichern. Informationen und Applikationen ortsunabhängig, überall auf jedem Endgerät verfügbar zu haben erschließt neue Umsatzpotenziale und erhöht die Effizienz. Als logische Weiterentwicklung von e-Business adressiert mobile Business je nach Unternehmenstyp und Industrie-segment unterschiedliche Nutzenpotenziale. Mobile

Business unterstützt Geschäftsprozesse innerhalb einer integrierten Supply Chain mit Zulieferern, mobilen Unternehmenswerten, Mitarbeitern und Endkunden.

Der Workshop soll dabei ein typisches Projekt bei der Detecon widerspiegeln: Ein Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich möchte die Nutzenpotenziale von m-Business für ihr Geschäftsmodell analysieren und strategische Implikationen ableiten. Für dieses Unternehmen gilt es die Mobil-Affinität selektiver Prozesse und deren Wertschöpfungsbeitrag anhand der mobil-spezifischen Nutzenfaktoren zu analysieren und strategische Empfehlungen abzugeben. Kann eine Verbesserung der Wettbewerbsposition durch die Investition in m-Business erzielt werden?

### ► Referenten

#### **Stefan Wilhelm**

Stefan Wilhelm ist Senior Consultant im Bereich Strategy and Finance und dort für das Thema Mobile Business Management verantwortlich. Herr Wilhelm hat Volkswirtschaft, Internationalen Technischen und Wirtschaftlichen Zusammenarbeit und Wirtschaftsgeographie an der RWTH Aachen studiert und ist seit 1996 als Berater im Telekommunikationsumfeld tätig. Seit 2000 ist Herr Wilhelm bei der Detecon und beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit Internationalisierungs- und Markteintrittsstrategien sowie Produkt-Markt-Strategien im Bereich Wholesale und Mobile Communications in West- / Osteuropa und Südamerika.

#### **Dr. Marcus Meyer**

Dr. Marcus Meyer ist Senior Consultant im Bereich Strategy and Finance und seit 2000 bei der Detecon. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaft in Nürnberg und Sevilla arbeitete Dr. Meyer bei der Wirtschaftsförderung in Thüringen und später als Berater im Bereich Standortmarketing und Markteintrittsstrategien. Dr. Meyer hat in Internationalisierungs-, Markteintritts- und Wettbewerbsstrategien promoviert, und fokussiert seine Beratungstätigkeiten derzeit auf Mobilkommunikation, strategisches Marketing sowie Aufbau und Business Development für international tätige Wirtschaftsfördergesellschaften v.a. in Europa und Südamerika.



## ► Unternehmensportrait

Siemens Management Consulting ist die interne Top-Management-Beratung des Siemens Konzerns und zuständig für alle Siemens Geschäfte weltweit. Als Profit Center stehen wir bei der Projektakquisition im direkten Wettbewerb mit anderen externen Strategieberatungen. Mission der internen Beratung ist, die Siemens AG zu unterstützen, ihre Herausforderungen nachhaltig zu bewältigen, Know-how und Best Practices zu bündeln und dem Unternehmen verfügbar zu machen. Zweiter Teil der Mission ist, Führungsnachwuchskräfte für den Konzern zu generieren. Wir unterstützen unsere Berater kontinuierlich in ihrer Leistungsentwicklung und bieten die Chance sich als Konzernentrepreneure beim Top-Management einen Namen zu machen und nach

einer erfolgreichen Beraterkarriere eine verantwortungsvolle Führungsposition im Unternehmen zu übernehmen.

Eine gute Einstiegsmöglichkeit bei Siemens Management Consulting bietet unser Internship-Programm. Als Intern sind Sie für einen Zeitraum von mindestens 2 - 3 Monaten fester Bestandteil eines Projektteams oder einer Practice und bekommen einen guten Einblick in den Berateralltag. Sie arbeiten mit erfahrenen Beratern zusammen und übernehmen in Ihrem Team eigenständige und verantwortungsvolle Aufgaben.

## ► Workshop

### Fallstudie: "Planet Phones Plc" - Wachstumschancen im Mobilfunkbereich

Die Planet Phones Plc. gehört zu den führenden internationalen Herstellern von Mobiltelefonen. In einem wachsenden Markt ist der Wettbewerberdruck enorm groß und zeigt sich besonders durch Innovationswettbewerb und Preisverfall. Die ständig fortschreitende Fragmentierung der Kundensegmente ist eine weitere

Herausforderung für die Anbieter.

Das Management befürchtet, dass die ehrgeizigen Unternehmensziele womöglich nicht erreicht werden können und beauftragt Sie, die internen und externen Herausforderungen zu analysieren und zu bewerten. Nach der erfolgreichen Problemanalyse geht es im nächsten Schritt darum, Lösungen zu erarbeiten, die die Erreichung der strategischen Ziele ermöglichen.

## ► Referenten

### Henning Köhler

Henning Köhler wurde 1970 in Oldenburg / i.O. geboren. Während seiner 4-jährigen Ausbildung zum Offizier der Luftwaffe studierte er Luft- und Raumfahrttechnik, im Anschluss daran Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Kaiserslautern.

Seit April 1999 ist er bei Siemens Management Consulting tätig; seit März 2002 als Projektleiter. Seine bisherigen Projekte lagen im Produkt-, Anlagen- und Servicegeschäft; dabei konnte Herr Köhler ein breites Spektrum an Projekttypen abdecken: Benchmarking, Strategie, Restrukturierung, Prozessoptimierung, Projektmanagement sowie Human Resources. Internationale Projekterfahrung sammelte er in der Schweiz, Dänemark sowie Italien. Herr Köhler arbeitet in der Practice Leadership.

### Gunter Schöch

Gunter Schöch wurde 1973 in Hamburg geboren. Nach seinem Doppelstudium in Maschinenbau und Betriebswirtschaftslehre an der RWTH Aachen, stieg er im Juli 2001 als Berater bei Siemens Management Consulting ein.

Während einiger Restrukturierungsprojekte im Produkt-, System- und Projektgeschäft lernte Herr Schöch die Branchen Logistik, Material Handling, Industrieanlagenbau und Gebäudeautomatisierung / Sicherheitstechnik kennen. Dies führte ihn unter anderem für mehrere Monate nach New Jersey/USA und Zürich/Schweiz. Herr Schöch arbeitet in der Practice Mergers and Acquisitions.

## Karrierechancen in der Unternehmensberatung

Von Thomas Friedenberger

Staufenbiel Institut, Köln  
www.staufenbiel.de

**Die Großen der Consultingbranche haben weiterhin Einstellungsbedarf. Unternehmensberater helfen bei der strategischen Neuausrichtung, der Kostensenkung oder beim Marketing. Personalberater helfen bei der Suche von Fach- und Führungskräften.**

### Dynamische Dienstleistungsbranche

Die Unternehmensberatung wuchs zuletzt als eine der dynamischsten Dienstleistungsbranchen relativ stark. Der Gesamtumsatz der in Deutschland tätigen über 14.500 Beratungsgesellschaften lag für das Jahr 2002 laut Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) bei rund 13 Milliarden Euro.

An Gewicht gewonnen haben Beratungsleistungen in den Bereichen Strategie und Organisation/IT. Und trotz Umbau vieler Unternehmen ist die klassische Beratung im Bereich Informationstechnologie leicht rückläufig, aber prozentual immer noch das größte Stück vom Beratungsmarkt.

### Zukunftsaussichten in der Beratung

Die Zukunftsaussichten in der Unternehmensberatung gelten als gut, da Schwachstellen und Re-Organisationen in Unternehmen eher zu- als abnehmen und den Beratungsbedarf somit erhöhen. Hinzu kommt, dass das Wachstum der Unternehmen die Einführung effizienter Knowledge-Management-Systeme erforderlich macht, wodurch weitere Beratungsnachfrage entsteht. Auch die Dienste der Personalberatungen sind gefragt, da das richtige Personal in der Wissensgesellschaft ein entscheidender Wettbewerbsfaktor ist.

### Top-Absolventen gesucht

Unter den Hochschulabsolventen sind insbesondere



Diplom-Kaufleute, Betriebswirte und Wirtschaftsingenieure mit Prädikatsexamen, Berufserfahrung und/oder Promotion bzw. MBA-Studium gefragt. Grundsätzlich haben auch Top-Absolventen anderer Fakultäten in der Beratung Chancen - besonders wenn man schon im Studium Praktika und Projekte in der Beratung gemeistert hat.

### Junior, Senior, Partner

In renommierten internationalen Beratungsgesellschaften durchlaufen Absolventen ein festgelegtes Laufbahnsystem. Der Berufsstart erfolgt als Junior-Consultant mit dem Ziel, später Projektleiter bzw. Senior-Consultant und anschließend "Partner" zu werden. Wer nicht planmäßig aufsteigt, muss das Unternehmen verlassen. Regelmäßige Beurteilungen entscheiden über Auf- oder Ausstieg eines Beraters.

### Hohe Arbeitsbelastung

Grundsätzlich gilt, dass auch bereits junge Berater eine sehr hohe Arbeitsbelastung zu spüren bekommen und über ein hohes Maß an Mobilität verfügen müssen. 60-Stunden-Woche und ein Leben aus dem Koffer können in bestimmten Zeiten zum Normalfall werden. Immer häufiger wird aber auf eine ausgeglichene "Work-Life-Balance" Wert gelegt - von beiden Seiten.

Dennoch: Wer international Karriere machen möchte und sein Gehalt - so die Faustformel in der Branche - innerhalb von fünf Jahren in etwa verdoppeln möchte, kann dies nur mit besonderer Einsatzbereitschaft schaffen.

---

*Dieser Text ist ein gekürzter und redigierter Auszug aus dem Karriere-Klassiker "Berufsplanung für den Management-Nachwuchs" (24. Auflage, Köln 2003, ISBN 3-922132-03-0), herausgegeben vom Staufenbiel Institut. Das Buch mit vielen aktuellen Themen-Specials kostet 15 Euro und ist im gutsortierten Buchhandel erhältlich. Es kann auch unter [www.staufenbiel.de/bookshop](http://www.staufenbiel.de/bookshop) direkt bestellt werden.*



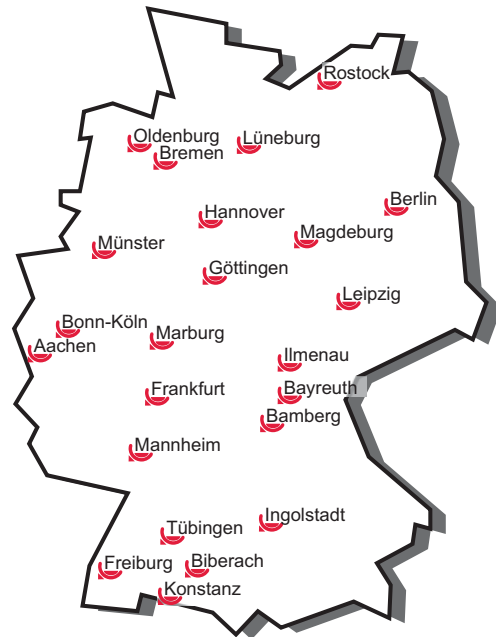
### ► MARKET TEAM e.V. - ein Überblick

MARKET TEAM wurde 1984 in Konstanz als eingetragener "Verein zur Förderung der Berufsausbildung e.V." gegründet. Inzwischen ist MARKET TEAM eine der größten Studenteninitiativen in Deutschland, die zur Zeit an 23 Hochschulen vertreten ist und über 650 Mitglieder hat. Die einzelnen Geschäftsstellen wählen jeweils einen eigenen Vorstand und planen ihre Projekte selbständig. Der Bundesvorstand vertritt und koordiniert den Verein auf nationaler Ebene.

MARKET TEAM versteht sich als Bindeglied zwischen der Theorie der Universität und der Praxis des Berufsalltages.

MARKET TEAM unterscheidet sich von anderen Initiativen durch den fachübergreifenden Ansatz. In Projektteams lernen Studierende bei MARKET TEAM, ihre eigenen Ideen umzusetzen und eigenverantwortlich zu arbeiten. Das unternehmerische Denken wird dadurch trainiert, dass die Projektteams wie auch die Geschäftsstellen als unabhängige Profit-Center agieren. So können sich die Mitglieder von MARKET TEAM Kenntnisse und Fähigkeiten aneignen, die an einer Universität nur unzureichend vermittelt werden, und Einblicke in die Praxis gewinnen.

Wesentliches Merkmal der Aktivitäten von MARKET TEAM ist die Projektarbeit. Projekte sind z. B. Vorträge mit Praktikern aus allen Bereichen der Wirtschaft, Fallstudien zu interessanten, aktuellen Themen, Seminare, Marktforschungsstudien, Workshops, Exkursionen oder kleinere Unternehmensberatungen sowie Symposien, PraxisForen und vieles mehr. Inhalte sind Themen, die an der Universität zu kurz kommen. Diese Projekte werden organisiert von Projektteams, die sich durch gemeinsames Interesse zusammenfinden und Unternehmen kontaktieren. Dabei können sie auf die Unterstützung erfahrener MARKET TEAMler zurückgreifen.





### Presse / Werbung

#### Alexander Bartels

24 Jahre  
5 Semester BWL

Seit 2 Semestern bei MT,  
Organisation mehrerer  
Fachvorträge  
alexander.bartels@market-team.de

### Online- / Printmedien

#### Mathias Nagel

25 Jahre  
3. Semester BWL

Seit 3 Semestern bei MT  
Ressort IT  
mathias.nagel@market-team.de

### Projektleitung

#### Oliver Lange

27 Jahre  
7. Semester BWL

Seit 7 Semestern bei MT,  
davon 4 Semester 1.Vorsitzender der  
GS GÖ, seit 2 Semestern BBR  
oliver.lange@market-team.de

### Presse / Werbung

#### Meng Choo Sip

21 Jahre  
3. Semester BWL

Seit 3 Semestern bei MT  
Ressort für Regionale Förderer  
sipmeng.choo@market-team.de

### Projektleitung

#### Roland Greiser

23 Jahre  
6. Semester Jura

Seit 6 Semestern bei MT,  
davon 4 Semester Vorstand  
Finanzen der GS GÖ, 2.Semester  
Projektmitglied 6. IIF  
roland.greiser@market-team.de



BearingPoint GmbH  
HR-Marketing  
Miriam Jahn  
Olof - Palme - Str. 31  
60433 Frankfurt am Main  
Tel.: +49 69 13022 1461  
Fax +49 69 13022 191461  
miriamjahn@bearingpoint.biz  
<http://www.bearingpoint.de/>



The Boston Consulting Group  
Kerstin Steinmann  
Stadttor 1  
D-40219 Düsseldorf  
Tel.: 0211/30 11-3333  
steinmann.kerstin@bcg.com  
<http://www.bcg.de/>



CTcon - Consulting & Training im  
Controlling GmbH  
Thomas Erfort  
Weitersburger Weg 10  
56179 Vallendar  
Tel.: 0261/96 27 4-62  
Fax : 0261/96 27 4-20  
t.erfort@ctcon.de  
<http://www.ctcon.de/>

## DETECON

Detecon&Diebold  
Consultants

Detecon International GmbH  
Jennifer Lekien  
Oberkasseler Str. 2  
53227 Bonn  
Tel: 0228/700-3452  
Jennifer.Lekien@detecon.com  
<http://www.detecon.com/>

DROEGE & COMP. GMBH  
INTERNATIONALE UNTERNEHMER-BERATUNG

Droege & Comp GmbH  
Human Resources  
Claudia Dix  
Poststraße 5-6  
40213 Düsseldorf  
Tel.: 0211/86 73 1-0  
Fax : 0211/86 73 1-122  
Claudia\_Dix@droege.de  
<http://www.droege.de/>

FIDES Management Consultants

Fides Management Consultants GmbH  
Susanne Korich  
Birkenstraße 37  
28195 Bremen  
Tel.: 0421/30 13-511  
Fax : 0421/30 13-510  
Susanne.Korich@fides-consulting.de  
<http://www.fides-consulting.de/>

HORVÁTH & PARTNERS  
MANAGEMENT CONSULTANTS

Horváth & Partner GmbH  
Alexander Göttling  
Rotebühlstr. 121  
D-70178 Stuttgart  
Tel.: 0711/66 91 9-0  
Fax : 0711/66 91 9-99  
agoettling@horvath-partners.com  
<http://www.horvath-partner.com/>

McKinsey&Company

McKinsey & Company  
Annette Basmann  
Königsallee 60 c  
40027 Düsseldorf  
Tel.: 0211/13 64 92 5  
Fax: 0211/13 64 77 5  
Annette\_Basmann@mckinsey.com  
<http://www.mckinsey.de/>

**Roland Berger**  
Strategy Consultants

Roland Berger Strategy  
Consultants GmbH  
Katja Monschau  
Arabellastraße 33  
81925 München  
Tel.: 089/92 23-464  
Fax : 089/92 25-400  
katja\_monschau@de.rolandberger.com  
<http://www.rolandberger.de/>



Siemens Management Consulting  
Frau Annette Hammer  
St. Martin Str. 76  
81541 München  
Tel.: 089/76 36 86 63 7  
Annette.Hammer@smc.siemens.de  
<http://www.smc.siemens.de/>



Alexandra Lion  
Projektmanagerin  
Speersort 1  
20095 Hamburg  
Tel.: +49-(0)-40-3280-339  
Fax: +49-(0)-40-3280-472  
E-Mail: lion@chancenundkarriere.de

► **Vielen Dank!**

An dieser Stelle möchten wir uns bei all denen bedanken, die uns bei der Vorbereitung und Durchführung des 6.PraxisForum „Spektrum der Unternehmensberatung“ unterstützt haben.

Unser besonderer Dank gilt:

Horváth & Partners, für die Übernahme der Schirmherrschaft der Wochenzeitung DIE ZEIT, als unser Medienpartner

Wiwi-Treff.de, für die Online-Kooperation

Karrierefuehrer.de, für die kooperative Zusammenarbeit

Staufenbiel, Institut für Studien- und Berufsplanung, für die Unterstützung

Herrn Christian Wulff, Niedersächsischer Ministerpräsident, für das Grußwort aus der Politik

Herrn Professor Dr. Günter Silberer, Lehrstuhl für Marketing und Handel, Universität Göttingen, für das Grußwort aus der Lehre

becker's bester, für die Bereitstellung von hochqualitativen Fruchtsäften

Caldener Mineralbrunnen, für die Bereitstellung quellfrischer Mineralwassergetränke

www.flashbox.org, für das Layout der Broschüre, der Flyer und Plakate

Frank Kruse, für das Bildmotiv „Steine“

unseren Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartnern aller teilnehmenden Unternehmen

René Spuling, für die gesamte Unterstützung zur Erstellung des Konzeptes

Burkhard Ludewig, Dirk Strohtmeier, Dietmar Landgraf, für die Mitarbeit in der Frühphase des Projektes

MARKET TEAM - Geschäftsstelle Hannover für die perfekte Übergabe und die laufende Unterstützung

allen MARKET TEAM Geschäftstellen, die auf unsere Veranstaltung hingewiesen haben

und nicht zuletzt allen Professoren und Studenten, die uns bei der Ankündigung dieser Veranstaltung unterstützt haben.

**HORVÁTH & PARTNERS**  
MANAGEMENT CONSULTANTS

**DIE ZEIT**



**karrierefuehrer**

**Staufenbiel**  
Institut für Studien- und Berufsplanung



**Impressum**

**Herausgeber:**

MARKET TEAM e.V.  
Geschäftsstelle Göttingen  
Nikolausberger Weg 23  
37073 Göttingen  
www.market-team.de/goettingen  
goettingen@market-team.de

**Layout:**

Mathias Nagel :: www.flashbox.org

**Redaktion:**

Das Projektteam

**Druck:**

Weender Druckerei, Göttingen

**Auflage:**

5.000 Stück