

## Karriere in der Beratung

Jochen Kienbaum



# Kienbaum Consultants International – Geschäftsbereiche

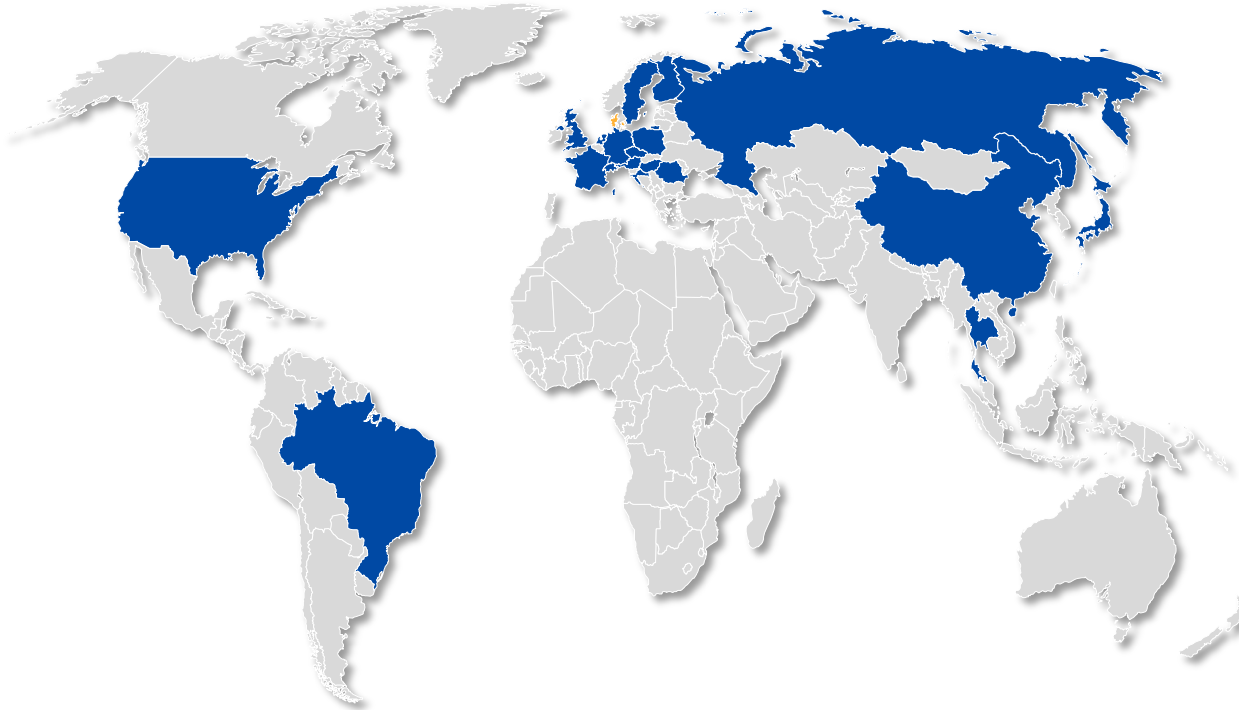
---



# Kienbaum Consultants International – Standorte

## 20 Standorte weltweit

- » Brasilien
- » China
- » Finnland
- » Frankreich
- » Großbritannien
- » Japan
- » Kroatien
- » Luxemburg
- » Niederlande
- » Österreich
- » Polen
- » Rumänien
- » Russland
- » Schweden
- » Schweiz
- » Singapur
- » Thailand
- » Tschechien
- » Ungarn
- » USA



## 13 Standorte in Deutschland

- » Berlin
- » Dresden
- » Düsseldorf
- » Frankfurt
- » Freiburg
- » Gummersbach
- » Hamburg
- » Hannover
- » Karlsruhe
- » Köln
- » München
- » Rostock
- » Stuttgart

## Geplante Standorte

- » Hongkong
- » Indien
- » Türkei
- » Middle East

# Wie Sie bei uns Karriere machen

## Funktionsstufen bei Kienbaum

	Fachlaufbahn	Führungslaufbahn
<b>Management Consulting</b>	JuniorberaterIn	
	BeraterIn	
	SeniorberaterIn	
	Expert	ProjektleiterIn
	Senior Expert	Principal
	Top Expert	Director/Senior Director
		GeschäftsführerIn
<b>Executive Search</b>	Analyst	
	Senior Analyst	
	BeraterIn	
	SeniorberaterIn	
		Principal
		Partner
		Senior Partner
	Mitglied der Geschäftsleitung	

# Karrieremöglichkeiten bei Kienbaum

Ihnen stehen viele Wege offen: Sie entscheiden, welchen Sie gehen.

## gezielte Weiterbildungsmöglichkeiten

- » internationale Trainings und Coachings
- » Feedback- und Qualitätsbeurteilungen
- » maßgeschneiderte Programme für den Ausbau von fachlichen und überfachlichen Kompetenzen

## außergewöhnliche Karriereemöglichkeiten

- » selbstständiges und verantwortungsvolles Arbeiten im Rahmen von Projekten
- » „Training on the job“: vom ersten Tag an Verantwortung übernehmen
- » schnelle Erweiterung des Aufgaben- und Verantwortungsspektrums
- » transparente und an das jeweilige Funktionslevel angepasste Leistungskriterien

# Kienbaum: Wen suchen wir?

Was wir von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erwarten

## überfachlich

- » analytisch stark und strukturiert
- » mobil, flexibel und belastbar
- » hohe Sozialkompetenz
- » interessiert, lern- und leistungsbereit
- » unternehmerischer Wille
- » Teamplayer
- » international ausgerichtet
- » kommunikationsstark

## fachlich

- » hervorragend abgeschlossenes Studium (Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsingenieurwesen, Psychologie oder Geisteswissenschaften)
- » erste Erfahrungen in der Unternehmensberaterpraxis (Praktika)
- » verhandlungssichere Englischkenntnisse und möglichst eine weitere Fremdsprache
- » Projekt- und Methodik-Know-how
- » sehr gute MS Office-Kenntnisse

**Jährlicher Bedarf an Praktikantinnen und Praktikanten bzw. Berufseinsteigerinnen und -einsteigern:**

Management Consulting: ca. 40 Praktikantinnen und Praktikanten, ca. 20 Hochschulabsolventinnen und -absolventen

Executive Search: ca. 30 Praktikantinnen und Praktikanten, ca. 20 bis 30 Analysts

# Erfolgreich beraten...

## Chancen

- » steile Lernkurve
- » hochwertige Kontakte/Netzwerke knüpfen
- » Chance, vom Kunden entdeckt zu werden
- » viel Neues in kurzer Zeit lernen
- » schnell Verantwortung übernehmen
- » spannendes und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld

## Risiken

- » Überforderung
- » schlechte Work-Life-Balance

Voll durchstarten und in unterschiedlichsten Projekten mitarbeiten!  
Der erste Eindruck zählt und legt den Karriere-Grundstein!

# Kienbaum in der Praxis

Projektbeispiel: Ein umsetzungsorientiertes Projekt aus der Handels-Landschaft

## Optimierung Category Management im Elektrofachhandel

### Projektüberblick

- » Projektvolumen: ca. 1,5 Mio. €
- » Zeitraum: 1 ½ Jahre
- » Teilnehmer: 5 - 6 BeraterInnen aus den Bereichen Handel und Konsumgüter

### Projekttablauf

- » Phase 1: Aufnahme und Analyse des Ist-Zustands
- » Phase 2: Definition Sortiments-Strategie und Service
- » Phase 3: Definition Kategorie-Strategie (Artikelselektion, Preislagen, Sortimentsabfolge etc.)
- » Phase 4: Umsetzungsbegleitung Sortiments-Roll-out

### Spezifische Anforderungen

Belastbarkeit, strukturiertes und eigenständiges Arbeiten, Branchen-Know-how, Kommunikationsfähigkeit im ständigen Umgang mit Kunden und im Team, emotionale Intelligenz, soziale Kompetenzen

Durch unseren ganzheitlichen Beratungsansatz können Sie bei uns sowohl Ihre fachlichen als auch Ihre sozialen Kompetenzen unter Beweis stellen!

# Kienbaum in der Praxis

Projektbeispiel: Ein umsetzungsorientiertes Projekt aus der Industrie

## Neuausrichtung eines Stahlverarbeiters auf die Herausforderungen der Zukunft

### Projektüberblick

- » Projektvolumen: ca. 3,5 Mio. €
- » Zeitraum: 1 ½ Jahre
- » Teilnehmer: 4 - 8 BeraterInnen vor Ort (Industries, HRM und Compensation)

### Projekttablauf

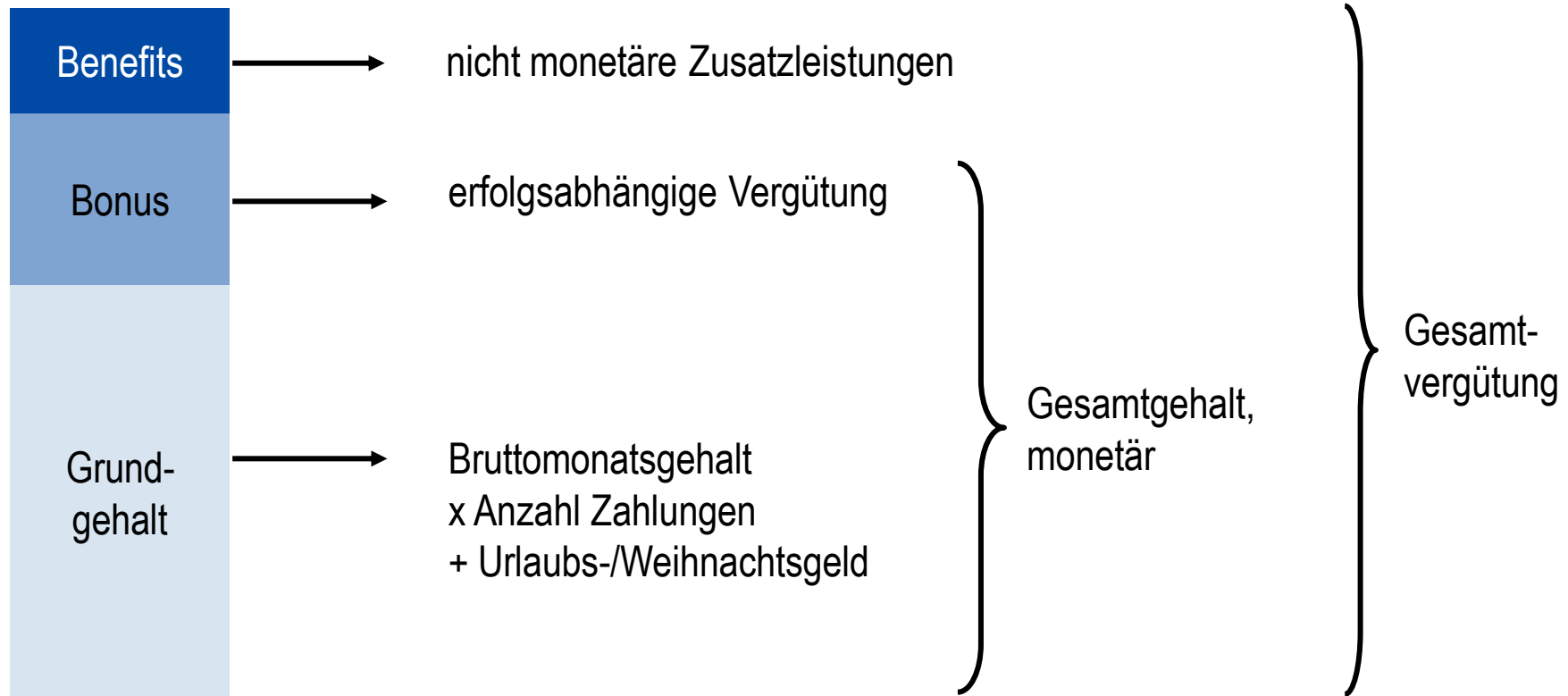
- » 2 Monate: Analyse des Ist-Zustands (Finance, Organisation & Operations)
- » 3 Monate: Strategieentwicklung und Planung der Implementierungsphase
- » 12 Monate: intensive Umsetzungsbegleitung (Organisationsstrukturanpassung, Vertriebsstrategieentwicklung, Supply Chain Optimierung, Produktivitätssteigerungsmaßnahmen, Management-Steuerungssysteme)

### Spezifische Anforderungen

Flexibilität, analytische Fähigkeiten, funktionale Expertise, eigenständiges Arbeiten, Durchsetzungsstärke und emotionale Intelligenz, Teamfähigkeit, Internationalität, Branchen-Know-how

# Was können Sie verdienen?

Bestandteile Ihrer Vergütung



# Einstiegsgehälter von Absolventinnen und Absolventen nach Abschluss

Abschluss	Jahresbruttoeinstiegsgehalt
Bachelor (FH)	41.000 €
Master (FH)	43.300 €
Bachelor (Universität)	44.000 €
Master (Universität)	46.500 €
Promotion	52.200 €

Quelle: Kienbaum High Potentials Studie 2011/2012

Branchensegment	Jahresbruttoeinstiegsgehalt
Unternehmensberatung	Ø 50.000 €

Quelle: Kienbaum High Potentials Studie 2011/2012

Funktion	durchschnittliches Jahresbruttoeinstiegsgehalt bei Kienbaum
	<b>Management Consulting</b>
Juniorberater/-in	46.000€ - 49.000€
Berater/-in	ab 50.000 €

# Wie komme ich zu Kienbaum?

## Weitere Informationen erhalten Sie

im Internet unter: [www.kienbaum.de](http://www.kienbaum.de)



an unserem Messestand: Halle 8, M30



## Ihre Ansprechpartnerinnen



**Bereich Management Consulting:**  
**Joana Neunzling**  
**Expertin Recruitment/Personalmarketing**  
Fon: +49 69 96 36 44-80  
Fax: +49 69 96 36 44-61  
[joana.neunzling@kienbaum.de](mailto:joana.neunzling@kienbaum.de)



**Bereich Executive Search:**  
**Julia Krieger**  
**Consultant Group Recruitment**  
Fon: +49 221 80 14 01-26  
Fax: +49 221 80 14 01-30  
[julia.krieger@kienbaum.de](mailto:julia.krieger@kienbaum.de)



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

# Fragen an Jochen Kienbaum

## Einstieg

---

- » Was ist das besondere an großen und kleineren Beratungsfirmen? Ist mein Karriereweg in einer großen Beratungsfirma eher vorgezeichnet?
- » Der Einstieg in die Personalberatung von Kienbaum interessiert mich. Wie stehen die Chancen eines Einstiegs eines Wirtschaftsingenieurs (Bachelor, FH, gute Studienleistungen) ohne eine entsprechende Spezialisierung im Studium auf Personal?
- » Ich bin Naturwissenschaftler und interessiere mich für einen Einstieg in die Consulting-Branche. Ist ein Quereinstieg möglich und wenn ja, wie?
- » Habe ich mit einem FH-Abschluss/mittelmäßigen Abschluss eine Chance, in eine große Strategieberatungsfirma einzusteigen?
- » Welche Möglichkeiten habe ich als Bachelor?
- » Frage zum Gehalt: Man hört immer wieder, dass man in der Consulting-Branche schon mit einem hohen Gehalt einsteigt und es unter Umständen auch in 5 Jahren verdoppeln kann. Ist das wirklich so?

# Fragen an Jochen Kienbaum

## Bewerbung

---

- » Muss ich bei Bewerbungen an Consulting-Unternehmen besondere Spielregeln beachten?
- » Wie werden Initiativbewerbungen angenommen?

# Fragen an Jochen Kienbaum

## Auswahlverfahren

---

- » Wie bereite ich mich auf Case Studies vor?
- » Sind Assessment-Center bei Bewerbungen im Consulting-Bereich üblich?

# Fragen an Jochen Kienbaum

## Karriereplanung und Aussichten

---

- » Wie wirkt sich ein Berufseinstieg ins Consulting auf meine spätere Karriere aus? Werde ich bei einem Wechsel in eine andere Branche Vorteile haben?
- » Bleibe ich bei einem Einstieg ins Consulting immer Berater? Wie einfach sind Wechsel? Ist es sinnvoller, erst in ein (mögliches) Kundenunternehmen einzusteigen und dann in die Beratung zu wechseln oder umgekehrt?