

» Excellence in Transformation



» Excellence in Transformation

Kienbaum Management Consultants

„Dynamische Veränderungen in Märkten und Technologien fordern von Unternehmen neues Denken und Arbeiten. Transformationsprozesse stellen Führungskräfte vor große Herausforderungen, sie erfordern einen ganzheitlichen Blick auf sämtliche Wirkungszusammenhänge. Nur Systeme und Strukturen zu verändern, reicht nicht mehr aus. Wichtigster Erfolgsfaktor in Veränderungsprozessen ist der Mensch.“

Dr. Walter Jochmann, Geschäftsführer Kienbaum Management Consultants



» Transformation statt Evolution

Die Bewältigung von Wandel ist für eine Organisation Kern- und Daueraufgabe. Und immer häufiger sind es umfassende Veränderungen, die erforderlich sind, damit ein Unternehmen am Markt erfolgreich bestehen kann. An die Stelle der behutsamen Evolution von Geschäftsmodellen tritt verstärkt die Notwendigkeit einer umfassenden Transformation.

Transformationsprozesse scheitern jedoch häufig, weil sie nicht ganzheitlich umgesetzt werden. Unternehmen konzentrieren sich entweder auf die fachlich-inhaltliche oder auf die verhaltens- und kulturbezogene Ebene. Erfolgreicher Wandel erfordert jedoch die Berücksichtigung beider Perspektiven.

Kienbaum unterstützt Unternehmen seit mehr als 60 Jahren bei Veränderungsprojekten. Wir gestalten Transformationsprozesse ganzheitlich auf den Ebenen Prozesse, Systeme und Strukturen. Damit sichern wir den Erfolg unserer Kunden.



» Integriert statt step by step

Erfolgreiche Unternehmenstransformation zeichnet sich durch nachhaltige Veränderungen bei Systemen, Prozessen und Mitarbeitern aus. Solche Veränderungen haben stets sowohl eine funktional-inhaltliche als auch eine verhaltens- und kulturbezogene Seite. Nur wer beides gleichermaßen im Blick hat, führt Transformationsprojekte zum Erfolg.

Als einziges deutsches Beratungsunternehmen verbindet Kienbaum Management Consultants klassische Managementberatung und Human-Resource-Beratung gleichberechtigt unter einem Dach. Der integrierte Kienbaum-Projektansatz ermöglicht die Beratung der Kunden aus einer Hand, ohne Schnittstellenprobleme und Koordinationsaufwand.

Im Mittelpunkt unseres Verständnisses als Managementberater steht der Mensch. Als Träger von Entwicklung und Veränderung ist er die entscheidende Stellgröße wandlungsfähiger und erfolgreicher Unternehmen.



» Beispiel Vertrieb Privatkundengeschäft Großbank

Im Vertrieb entscheidet sich letztlich der Erfolg eines Unternehmens. Gerade hier kommt es neben funktionierenden Prozessen vor allem auf die Mitarbeiter an. Wir haben bei der Neugestaltung der Vertriebsprozesse einer Großbank nicht nur eine potenzialorientierte Vertriebsplanung eingeführt, sondern auch die variable Vergütung der Führungskräfte an die Vertriebsziele gekoppelt und einen Change-Prozess implementiert, der die Mind-Sets der Mitarbeiter und Führungskräfte nachhaltig verändert hat.

- » Das Projekt führte zu radikal verschlankten Vertriebsprozessen.
- » Im Mittelpunkt steht nun die aktive Ansprache des Kunden, Vertriebsunterstützungsprozesse wurden konsequent in Back-Office-Einheiten verlagert.
- » Ergebnis: Die Vertriebsleistung im Privatkundengeschäft legte innerhalb von zwei Jahren um 20 Prozent zu. Gleichzeitig stieg die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung um zehn Prozent.

Die konsequente Verknüpfung des Transformationsprozesses mit harten Zielgrößen und einer Vergütungssystematik sichert den Projekterfolg.



» Beispiel Transformation Stahlunternehmen

Ein traditionsreiches Stahlunternehmen begleiten wir in einem umfassenden Transformationsprozess. Wir entwickeln gemeinsam mit dem Kunden Unternehmensleitbild und -kultur, transformieren das Geschäftsmodell, definieren die wesentlichen Veränderungen bei Systemen, Prozessen und Mitarbeitern und begleiten diesen Transformationsprozess mit Change Management und -Kommunikation.

- » Das Projekt führte zu einer kompletten kundenorientierten Neuausrichtung des Unternehmens.
- » Das Unternehmen vollzog im Projektverlauf einen umfassenden Kulturwandel auf allen Ebenen.
- » Ergebnis: Schlanke, sichere und kundenorientierte Prozesse, eine neue Marktstrategie und signifikante operative Verbesserungen.

Umfassende Unternehmenstransformationen

erfordern einen integrierten Prozess aus einer Hand.



» Beispiel HR-Transformationen Handelsunternehmen

In einem der führenden deutschen Handelskonzerne haben wir Potenzialanalysen und Management Audits vorgenommen und konkrete Lösungswege für die Entwicklung der oberen Führungsebenen aufgezeigt. Anschließend haben wir ein Vergütungssystem entwickelt, das Unternehmensziele mit persönlichen Zielen der Führungskräfte verknüpft und die strategische Ausrichtung der Geschäftseinheiten unterstützt.

- » Das Projekt führte zu einer deutlich geringeren Fluktuation im Top-Management.
- » Die Vergütungsstruktur ist transparent.
- » Ergebnis: Der Handelskonzern gehört beim Thema Human Resources zu den Branchenführern.

Umfassendes Erfahrungswissen in Verbindung mit einem modernen Instrumentarium ist die Basis des Erfolgs im Human Resource Management.



»» Leistungsangebot im Überblick: **Die Branchen**

Wir kombinieren funktionale Kompetenzen in Strategie, Umsetzung und HR mit tiefem Branchen-Know-how. Unser Beraterteam verfügt über umfassende Projekterfahrung in den Bereichen

- » Automotive
- » Banking
- » Chemie/Pharma
- » Energy/Utilities
- » Engineering/High Tech
- » Health Care
- » Insurance
- » Public Management
- » Retail

60 Prozent der deutschen Top-1000-Unternehmen aus diesen Branchen gehören zu unseren Kunden.



» Leistungsangebot im Überblick: Funktionale Kompetenzen

Asset Management

Steigerung der Gesamtanlagennutzung, Reduktion von Erstellungs-, Nutzungs- und Instandhaltungskosten

Business Technology Management

IT-Strategie-Entwicklung, Innovations- und Technologie-management

Change Management

Stakeholderanalyse, Kommunikationsstrategie, Road Map Intervention, Auswahl/Qualifizierung/Coaching von Change Agents, Training Change Management Toolbox, Umsetzung Interventionsmaßnahmen, Leitbild- und Kulturentwicklung

Compensation & Benefits

Gesamtvergütungssysteme, Executive Compensation, Benchmarking, Vergütungsdaten, Personalkostenmanagement, Incentive-Systeme & Integriertes Performance Management, Wertkonten

Corporate Finance

M&A-Strategie, Strategic-Fit-Analyse, Pre Merger Assessment, Unternehmensbewertung, Financial Engineering, Risikomanagement, Wertsteuerung

Corporate Performance

Ganzheitliche, wertorientierte Optimierung von Organisationen und Prozessen, strategische Neuausrichtung, intelligente und nachhaltige Kostensenkung, Turnaround Management, Working Capital Management

HR Strategy & Organisation

Entwicklung HR-Strategien, Employer of Choice, HR Audit/Benchmarking Personalbereiche, Optimierung HR-Prozesse und HR-Organisation, Business Partner Modelle, HR Shared Services, HR-IT-Konzepte zur Steigerung von Effizienz und Effektivität der HR-Arbeit

Human Resource Development

Management Appraisals/Assessments, Executive Coaching, Führungskräfte-Training, Management-Development-Programme/Unternehmensakademien, Skill- und Kompetenz-Management, Talent and Succession Management, Strategische Personalplanung, Personalentwicklungskonzepte, psychologische Testverfahren und Mitarbeiterbefragungen

Organisational Effectiveness

Neuausrichtung der Organisation, Optimierung von Aufbau- und Ablauforganisation, Business Performance Management System

Post Merger Integration

Due Diligence, Integrationsplanung, Program Management Office (PMO), Integrationsbegleitung

Process Excellence

Reduzierung Prozesskosten, Lean Six Sigma, Optimierung Wertschöpfungsdesign

Revenue Growth

Erarbeitung und Umsetzung ganzheitlicher Wachstumsstrategien, Steigerung der Effektivität der Vertriebsorganisation, Steigerung der Netzwerkkompetenz

Strategy

Assessment & Strategieprozessbegleitung, Integration in Balanced Scorecard, Kooperationsstrategien, Portfoliomanagement, Desinvestitionsmanagement

» Facts and Figures

- » Kienbaum Management Consultants gehört zu den Top-25-Beratungsunternehmen Europas.
- » Kienbaum Management Consultants ist in Deutschland Marktführer in der HR-Beratung.
- » Wir kombinieren als einzige Managementberatung in Deutschland Strategiekompetenz mit Personal- und Umsetzungsverständnis.
- » Wir haben seit unserer Gründung im Jahr 1945 mehr als 60.000 Beratungsprojekte erfolgreich umgesetzt.
- » Als Teil der Kienbaum-Gruppe gehört Kienbaum Management Consultants zu einem Unternehmen mit rund 700 Mitarbeitern an mehr als 20 Standorten.

» Standorte

Global

Bangkok, Moskau, São Paulo, Shanghai, Singapur, Tokio

Europa

Amsterdam

Teleport Towers
Kingsfordweg 151
1043 GR Amsterdam
Fon +31 20 697 14 10
Fax +31 20 491 90 90
amsterdam@kienbaum.nl

Budapest

Andrássy út 100.
1062 Budapest
Fon +36 1 267 09 44
Fax +36 1 267 09 43
budapest@kienbaum.com

Bukarest

World Trade Center
Piata Montreal, no 10,
Entrance F, 1st Floor, Sector 1
Bukarest 011469
Fon +40 21 202 3220
Fax +40 21 202 3100
romania@kienbaum.com

Deutschland

Berlin

Potsdamer Platz 8
10117 Berlin
Fon +49 30 88 01 98 0
Fax +49 30 88 01 98 66
berlin@kienbaum.de

Düsseldorf

Georg-Glock-Straße 8
40474 Düsseldorf
Fon +49 211 96 59 0
Fax +49 211 96 59 267
duesseldorf@kienbaum.de

Frankfurt

Beethovenstraße 12–16
60325 Frankfurt a.M.
Fon +49 69 96 36 44 0
Fax +49 69 96 36 44 44
frankfurt@kienbaum.de

London

83 Baker Street
London W1U 6AG
Fon +44 20 70 34 70 80
Fax +44 20 70 34 71 00
london@kienbaum.com

Luxemburg

9, rue Joseph Biwer
1239 Senningerberg
Fon +352 26 44 10 36
Fax +352 26 44 18 31
fjwagemann@
cooperation-kienbaum.com

Paris

6, rue de Lisbonne
75008 Paris
Fon +33 1 56 59 12 00
Fax +33 1 56 59 12 10
paris@kienbaum.com

Gummersbach

Ahlefelder Straße 47
51645 Gummersbach
Fon +49 2261 703 0
Fax +49 2261 703 538
kienbaum@kienbaum.de

Hamburg

Hohe Bleichen 19
20354 Hamburg
Fon +49 40 32 57 79 0
Fax +49 40 32 57 79 20
hamburg@kienbaum.de

Köln

Kap am Südkai
Agrippinawerft 30
50678 Köln
Fon +49 221 80 14 01 0
Fax +49 221 80 14 01 30
koeln@kienbaum.de

Prag

Lazarská 5
110 00 Prag 1 - Nove Mesto
Fon +420 224 948 168
Fax +420 224 948 166
prague@kienbaum.com

Warschau

Pl. Pilsudskiego 1
00-078 Warschau
Fon +48 22 521 21 00
Fax +48 22 521 21 01
warsaw@kienbaum.com

Wien

Tuchlauben 8
1010 Wien
Fon +43 1 533 51 88
Fax +43 1 533 32 65
vienna@kienbaum.com

München

Arnulfstraße 58
80335 München
Fon +49 89 45 87 78 0
Fax +49 89 45 87 78 10
muenchen@kienbaum.de

Stuttgart

Zettachring 8a
70567 Stuttgart
Fon +49 711 72 72 17 0
Fax +49 711 72 72 17 20
stuttgart@kienbaum.de

Zagreb

A. Hebranga 28
10000 Zagreb
Fon +385 1 48 54 310
Fax +385 1 48 54 313
zagreb@kienbaum.com

Zürich

Leutschenbachstrasse 95
8050 Zürich
Fon +41 44 386 40 40
Fax +41 44 386 40 49
zurich@kienbaum.ch

» Kontakt



Dr. Walter Jochmann
Vorsitzender der Geschäftsführung
Kienbaum
Management Consultants GmbH
Fon +49 2261 703 550
Fax +49 2261 703 658
walter.jochmann@kienbaum.de
Ahlefelder Straße 47
51645 Gummersbach



Burkhard Wagner
Geschäftsführer
Kienbaum
Management Consultants GmbH
Fon +49 211 96 59 265
Fax +49 211 96 59 335
burkhard.wagner@kienbaum.de
Georg-Glock-Straße 8
40474 Düsseldorf



Markus Diederich
Geschäftsführer
Kienbaum
Management Consultants GmbH
Fon +49 211 96 59 470
Fax +49 211 96 59 267
markus.diederich@kienbaum.de
Georg-Glock-Straße 8
40474 Düsseldorf



Dr. Alexander v. Preen
Geschäftsführer
Kienbaum
Management Consultants GmbH
Fon +49 2261 703 602
Fax +49 2261 703 506
alexander.vonpreen@kienbaum.de
Ahlefelder Straße 47
51645 Gummersbach

