

BCG

THE BOSTON CONSULTING GROUP

Die internationale Unternehmensberatung The Boston Consulting Group (BCG) stellt hohe Ansprüche an die eigene Arbeit: Aufgabe und Ziel für die Beraterteams ist, kreative Strategien und Konzepte für das Unternehmensmanagement zu entwickeln und diese nachhaltig zu verankern.

„BCG berät weltweit Kunden aus allen Branchen. Führende, international tätige Großunternehmen und ein bewusst gewählter Querschnitt von innovativen Firmen aus dem Mittelstand sowie Start-UPS vervollständigen das BCG-Kundenportfolio.“

Nicht nur besser, sondern „anders“ wollen die BCG-Berater das Business des Kunden machen. Consulting verstehen sie als einen Entwicklungsprozess: Zuerst müssen die Spielregeln und Erfolgsfaktoren der Märkte und der zentralen Spieler verstanden werden, dann wird gemeinsam mit dem Kunden in einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit das Geschäft optimiert – oder oft grundlegend geändert. Die besondere Stärke von BCG sind die Beraterteams, die sich aus

Persönlichkeiten mit unterschiedlichsten universitären Backgrounds – von Physikern und Maschinenbauern über Betriebswirte und Juristen bis zu Biologen und Philosophen – zusammensetzen. Denn die verschiedenen Zugänge der BCG-Berater ermöglichen völlig neue Sichtweisen bestehender Konzepte und Ansätze.

BCG berät weltweit Kunden aus allen Branchen. Führende, international tätige Großunternehmen und ein bewusst gewählter Querschnitt von innovativen Firmen aus dem Mittelstand sowie Start-UPS vervollständigen das BCG-Kundenportfolio. Durch ein speziell konfiguriertes Knowledge-Management-System, auf das die 2.400 BCG-Berater in 48 BCG-Büros weltweit zugreifen, stehen umfassende Hintergrundinformationen und Expertisen zur

Verfügung. In Praxisgruppen wird zusätzlich der internationale Erfahrungsaustausch zwischen den BCG-Experten gepflegt.

Der Karriereweg bei BCG erfolgt meist in Ein- bis Zweijahresschritten: vom Associate zum Consultant zum Projektleiter und Manager bis schließlich zum Partner, d. h. Miteigentümer der Gesellschaft. Ab dem ersten Tag arbeitet der neue Mitarbeiter als vollwertiger Berater beim Kunden und wird durch intensives Coaching laufend unterstützt. Die konkrete Arbeit eines jungen Beraters umfaßt die Analyse von Unternehmen und Märkten, die Entwicklung von Business-Plänen und Konzepten sowie das Führen eines Kundenteams, mit dem er/sie gemeinsam für die Erarbeitung von Ergebnissen in seinem Projektmodul verantwortlich ist.

Interview mit Gerald Prinzhorn, Consultant bei BCG und Absolvent der TU Graz



„Bei BCG Wien haben insgesamt rund 30 Prozent der Berater eine technische Ausbildung. Ich selbst habe an der TU Graz Verfahrenstechnik studiert. Als Vollbluttechniker war mir die strategische Unternehmensberatung zunächst suspekt. Aber als ich die abwechslungsreichen Aufgaben und Herausforderungen eines BCG-Berateralltags und vor allem die Mitarbeiter von BCG mit ihren unterschiedlichsten Ausbildungen

und Interessen kennen lernte, war die Entscheidung rasch gefaßt. Und das, was mir BCG im Recruitingprozeß versprochen hat, wurde auch gehalten. So haben meine bisherigen Projekte beispielsweise die Suche und Bewertung eines Akquisitionstargets für ein großes deutsches Energieversorgungsunternehmen, eine Portfoliostrategie für ein österreichisches Baustoffunternehmen oder die Konzeption und den Aufbau eines weltweiten Supply-Management-Systems für einen Schweizer Anlagenbauer umfaßt. Natürlich ist aller Anfang schwer – gerade in der Strategieberatung. Ich habe aber intensiv die speziellen Ausbil-

dungsmodule und Trainingsmöglichkeiten genutzt und so einen guten Start gehabt.“

Mit einem Wort: Ich würde mich nach zwei Jahren wieder für BCG entscheiden.“

Weitere Informationen gibts bei:

The Boston Consulting Group
Ulrike Senff
Am Hof 8
1010 Wien
Telefon +49-89-2317-4177
Telefax +49-89-2317-4255
www.bcg.at
e-mail: Senff.Ulrike@bcg.com