

Praxis der Unternehmensberatung

Überblick über die Vorlesung

Dr. Stefan Lang

Januar 2015

Praxis der Unternehmensberatung: Beispiele für typische Fragestellungen in der Unternehmensberatung



- Sollen wir € 10 Mio in ein innovatives Videospiel für die aktuelle Spielekonsolen-Generation investieren? (Klient: Spieleproduzent)



- Wie schaffen wir es, unsere Services für Privatkunden künftig möglichst gewinnträchtig zu erbringen? (Klient: Großbank)



- Ist es sinnvoll, in Deutschland jetzt in den Markt für Kapseltee einzutreten? (Klient: Konsumgüterunternehmen)



- Wie können wir in einem stagnierenden Markt möglichst weiter wachsen und die bestehenden Kunden binden? (Klient: Telekommunikationsunternehmen)



- Wie erobern wir den Markt für ein B2B-Startup möglichst rasch und werden schnell profitabel? (Klient: Internet-Dienstleister)

Praxis der Unternehmensberatung: Ziele und Inhalte

Ziele

- Vorbereitung auf grundsätzliche Fragestellungen der Unternehmensberatung in der Praxis
- Vorstellung und Einübung von wichtigen Grundkenntnissen und Methoden der Unternehmensberatung
- Praxisnahe Vermittlung des Tätigkeitsfelds Unternehmensberatung als berufliche Perspektive

Inhalte

- Grundkenntnisse und **Methoden der Beratung**
- Strukturierte Analyse- und **Problemlösungsmethoden**
- Analyse und Beurteilung von **Geschäftsmodellen**
- Ausgewählte **Werkzeuge** der Unternehmensberatung
- **Teamarbeit** sowie Kommunikation und **Präsentation**
- Starker **Praxisbezug** durch reale **Fallbeispiele**

Praxis der Unternehmensberatung: Zeitplan der Blockvorlesung WS 2014/15 im Februar 2015

	23. Februar	24. Februar	25. Februar	26. Februar
09:00 – 12:00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einführung ▪ Begriffsdefinition Unternehmensberatung ▪ Strukturierte Problemlösung I 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Präsentation der Fallstudien ▪ Analyse von Geschäftsmodellen ▪ Kommunikations- und Präsentationstechnik 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Präsentation der Fallstudien ▪ Ausgewählte Werkzeuge der Unternehmensberatung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Abschlusspräsentation der Fallstudien ▪ Diskussion der Ergebnisse
Mittagspause				
14:00 – 17:00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Strukturierte Problemlösung II ▪ Einführung in die Fallstudien ▪ Gruppeneinteilung und Arbeit an den Fallstudien 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fragestellungen zu den Fallstudien ▪ Gruppenarbeit an den Fallstudien 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fragestellungen zu den Fallstudien ▪ Gruppenarbeit an den Fallstudien 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zusammenfassung ▪ Feedback

Praxis der Unternehmensberatung: Persönliche Vorstellung Dr. Stefan Lang

Beruflicher Werdegang

- 2002 bis heute
 - OLIGOMO Management GmbH, Geschäftsführer und Gesellschafter
Strategieentwicklungs- und Umsetzungsberatung für Unternehmen aus den Bereichen Banken, Versicherungen, Automobil, Anlagegüter und IT/Telekommunikation
 - Procurement.Land / Goalympia GmbH, Geschäftsführer und Investor
SaaS-Service zur Effizienzsteigerung von Einkauf und Vertrieb in Unternehmen
- 2000 - 2001
 - Wearix Software GmbH, Geschäftsführender Gesellschafter
Standardsoftware zur Entwicklung von mobilen Geschäftsanwendungen
- 1995 - 1999
 - Bain & Company, Senior Manager und Mitglied der Geschäftsleitung
Strategieberatung und Kostenoptimierungsprogramme für Unternehmen aus den Bereichen Banken, Versicherungen, IT/Telekommunikation, Konsumgüter; Leiter IT-Practice Deutschland
- 1989 - 1995
 - Universität Karlsruhe (Fakultät für Informatik, IPD), Wissenschaftlicher Mitarbeiter
Forschung und Lehre; Industriekooperationen (u.a. IBM, Digital Equipment); Buchprojekte

Ausbildung

- 1995
 - Promotion zum Dr. rer. nat., Universität Karlsruhe, Fakultät für Informatik
- 1989
 - Abschluss als Diplom-Informatiker, Universität Karlsruhe, Fakultät für Informatik
- 1984
 - Abitur