


Hidden Champions der Beratungsbranche vorgestellt: Frank Braun über J&M Management Consulting AG

	Name:	Frank Braun
	Funktion:	Marketing Director
	Organisation:	J&M Management Consulting AG

Liebe Leserinnen und liebe Leser,

im Rahmen unserer Competence Site möchten wir Ihnen kompetenzführende Experten und Organisationen aus Forschung und Praxis vorstellen. Im Segment der Unternehmensberatung hat sich neben den Umsatz-Rankings (z.B. Lünen-donk-Liste) seit einigen Jahren die Studie von Professor Dietmar Fink zu den Hidden Champions der Beratung als ein Nachweis für Kompetenz etabliert.

Professor Fink hat auch dieses Jahr wieder ca. 250 Topmanagern deutscher Unternehmen gebeten, ausgewählte Managementberatern mittlerer Größe im Vergleich zu den Marktführern bzw. Champions McKinsey, Roland Berger und Boston Consulting Group zu bewerten. Es freut uns sehr, dass zwei unserer langjährigen Kompetenzpartner – J&M (unser Partner u.a. für die Themen Supply Chain Management und Logistik) und HORVÁTH & PARTNERS (unser Partner u.a. für Controlling und Strategie) – zu den Hidden Champions gehören.

Die Competence Site möchte nun im Rahmen unserer neuen Kompetenzbereiche Unternehmensberatung, Strategie, Einkauf und Vertrieb diese und weitere Hidden Champions der Beratung in einer kurzen Interview-Runde vorstellen.

In diesem Interview sprechen wir mit Frank Braun, Marketing Director der J&M Management Consulting AG. Frank Braun kommentiert dabei die Ergebnisse der Studie und stellt J&M als Dienstleister und Arbeitgeber vor.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen Ihr

NetSkill-Team

Sehr geehrter Herr Braun,

Frageblock 1: J&M als Hidden Champion 2009

Professor Fink – Professor der Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Unternehmensberatung und -entwicklung an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg – hat 2009 ca. 250 Topmanager zu Unternehmensberatungen befragt und so Hidden Champions ermittelt, die in ihren Bereichen nicht nur besser sind als alle spezialisierten Managementberatungen, sondern auch als die drei 3 umsatzführenden Champions (McKinsey, Roland Berger, BCG) in ihren Bereichen.

J&M ist 2009 als einer von zehn Hidden Champions ausgezeichnet worden. In welchen „Disziplinen“ konnten Sie überzeugen und was wertschätzen Topmanager nach dieser Studie besonders an J&M?

Antwort:



Besonders stark ist J&M Management Consulting im Bereich Supply Chain Management. Hier haben wir gleich in zwei Teilbereichen eine Top-Platzierung erreicht. Erstens sind wir im *SCM – Interne Lieferketten und Prozesse* als beste Managementberatung ausgezeichnet worden. Zweitens gehören wir im Bereich *SCM – Distributionslogistik und After Market Services* zu den Top 3. Damit sind wir insgesamt die führende Supply Chain Management Beratung. Die befragten Topmanager erkennen unsere hohe Kompetenz in den industriellen Kernprozessen an. Die Optimierung der eigentlichen Wertschöpfungskette eines Industrieunternehmens ist seit Gründung die besondere Stärke von J&M. Dazu muss man neben fachlichem Know-how über eine hohe Umsetzungsfähigkeit verfügen, damit Strategien und Konzepte im Business unserer Kunden auch die maximale Wirkung erzielen. J&M Berater sind hier besonders geeignet, weil sie Business Consulting mit IT-Consulting verbinden.

Frageblock 2: Kompetenzpfad J&M

Um im Benchmark mit den international führenden Unternehmensberatungen überzeugen zu können, muss man über Jahre „differenzierende“ Kompetenzen aufbauen, die die eigene Beratung und die eigenen Berater auszeichnen.

Können Sie uns die Historie von J&M skizzieren? Welche Kompetenzen konnten Sie auf Ihrem Weg als Unternehmen aufbauen und was zeichnet heute das Team bzw. die Berater von J&M auch jenseits der genannten Erfolgsfaktoren der „Hidden Champions“-Studie aus?

Antwort:



Als Dr.-Ing. Frank Jenner und Dr. Andreas Müller 1997 die J&M Management Consulting gründeten, verfolgten sie zwei Ziele: Erstens Managementberatung mit IT Consulting integrativ zu verbinden und damit eine neue Qualität zu erreichen. Zweitens ein Unternehmen mit einer modernen Unternehmenskultur zu schaffen, in dem sich jeder entfalten kann und Spaß hat.

Seit der Gründung 1997 sind wir mit diesem Ansatz sehr erfolgreich und stetig gewachsen. Inzwischen besteht das Team von J&M nicht mehr aus zwei sondern aus 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. J&M hat sich von Anfang an auf die produzierende Industrie konzentriert. Dieses Business kennen unsere Berater sehr gut. Außerdem haben wir den fachlichen Schwerpunkt auf Supply Chain Management gelegt. Damit ist immer eine ganzheitliche Betrachtung der Prozesse verbunden – von der Abwicklung des Kundenauftrags bis zur Bestellung beim Lieferanten. Inzwischen ist unser Schwerpunkt Supply Chain Management zu einer ganzheitliche Optimierung über die gesamte Wertschöpfungskette (Value Chain) geworden, inklusive der relevanten Finanzprozesse und des Reporting.

Frageblock 3: J&M als Dienstleister

Neben Ihrer Auszeichnung, ein „Hidden Champion der Beratung“ zu sein, interessiert potenzielle Kunden bzw. Kooperationspartner konkrete Projekte und Erfahrungen, die zu den eigenen aktuellen Problemstellungen „passen“.

Können Sie für uns typische Projekte von J&M skizzieren? Wer sind Ihre Kunden? Was sind wichtige Beratungsthemen bzw. Beratungsaufgaben, gerade auch aktuelle im Umfeld der Finanz-/Wirtschafts-Krise? Was ist Ihre Rolle im Projekt und welche Aufgaben übernehmen andere Partner, z.B. Ihre Kunden selbst? Welchen Schwierigkeiten begegnen Sie und wie sehen Lösungen aus? Welche Erfolge können / konnten Sie realisieren?

Antwort:



J&M macht nur sehr selten Standardprojekte. Besonders gefragt sind wir immer dann, wenn es echte Business Herausforderungen gibt, die in der Praxis gelöst werden müssen. Typischerweise machen wir also nicht nur die Konzepte und präsentieren diese, sondern sorgen auch dafür, dass diese erfolgreich umgesetzt werden und nachhaltige Verbesserungen im Business unserer Kunden erzielen.

Die Aufgabenverteilung im Projekt ist daher höchst unterschiedlich. Das reicht vom Managementberater, der das strategische Konzept entwickelt, über den Projektleiter, der mit Hilfe unserer auf Prince2 basierenden Methodik das Projekt managed, bis hin zu der Umsetzung mit Hilfe einer IT-Lösung wie SAP APO. Es kommt aber natürlich immer auf die Aufgabe und das Kundenunternehmen an. J&M arbeitet sehr partnerschaftlich und ergebnisorientiert mit seinen Kunden zusammen. Was allerdings immer eine Rolle spielt: Management of Change. Wir bringen als Berater immer Veränderungen. Diese sind nur erfolgreich, wenn sie von den Menschen auch angenommen werden.

Frageblock 4: J&M als Arbeitgeber

Top-Absolventen, die Berater werden möchten, beschränken sich bei der Auswahl ihrer potenziellen Arbeitgebern häufig auf die „Champions“ der Branche.

Was spricht Ihrer Meinung nach dafür, auch J&M als möglichen Arbeitgeber zu berücksichtigen? Warum haben Sie sich vor Jahren für J&M entschieden? Was wünschen Sie sich umgekehrt von möglichen zukünftigen Kollegen? Wie zeichnet also den ideale Bewerber aus?

Antwort:



J&M bietet als Arbeitgeber sehr facettenreiche Aufgaben und Projekte. Unsere Beraterinnen und Berater erhalten hier die Gelegenheit, namhafte und bereits erfolgreiche Industrieunternehmen in ihren Kernprozessen noch ein Stück besser zu machen. Das ist spannend und immer wieder eine schöne Herausforderung. Um diese zu meistern, verfügen unsere Mitarbeiter sowohl über fundierte Erfahrung im Business als auch in der IT. Wir investieren viel in die Weiterqualifikation unserer Mitarbeiter.

Eine weitere Besonderheit von J&M: Wir legen sehr großen Wert darauf, dass unsere Berater in der Lage sind, den Veränderungsprozess beim Kunden zielgerichtet zu steuern. Denn unser Ziel ist es, mit unserer Beratung einen nachhaltigen Erfolg beim Kunden zu generieren und Wert im Business zu kreieren. Das ist eine anspruchsvolle, aber auch hochgradig sinnstiftende Arbeit.

Von unseren zukünftigen Mitarbeitern erwarten wir, dass er unsere drei Werte teilt. Erstens Passion: Wir sind Consultants aus Leidenschaft. Unsere Kunden beraten wir mit Hingabe, Engagement und Spaß. Zweitens Performance: Wir wollen den Erfolg. Wir haben den Anspruch, mit unseren Lösungen nachhaltige und messbare Ergebnisse für unsere Kunden zu liefern. Drittens Integrity: Wir agieren verlässlich. Vertrauen, Respekt und Fairness gegenüber Anderen bilden die Grundlage unseres Handelns. Wir arbeiten gemeinsam und füreinander. Mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unserer Kunden, Lieferanten und Partnern, Kolleginnen und Kollegen.

Frageblock 5: Zukunftspläne

Die obligatorischen Fragen zum Schluss:

Was sind Ihre Pläne für die Zukunft, insbesondere für das kommende Jahr.

Wie können Unternehmen und Absolventen, die an einer Zusammenarbeit mit Ihnen interessiert sind, mit Ihnen in Kontakt treten?

Antwort:



Die Kunden von J&M, nämlich die europäischen Industrieunternehmen haben ein schweres Jahr 2009 hinter sich. Das hat unser Wachstum etwas gebremst. Allerdings haben wir als eigentümergeführtes Unternehmen den Vorteil, dass wir antizyklisch agieren können und uns gezielt verstärken konnten, insbesondere in den Bereichen Einkauf & Beschaffung, Marketing & Vertrieb sowie in unseren Kernkompetenzen Supply Chain Planung und Performance Management. Unser Ziel für die Zukunft ist ganz klar: Wir wollen der Top-Beratungspartner für die Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette sein. Darüber hinaus planen wir in den nächsten Jahren auch nachhaltig und profitabel zu wachsen. Interessierte Unternehmen wenden sich an Dr. Thomas Lütke-meier (t.luetkemeier@jnm.com, +49 (0) 621 12 47 69 - 0), erfahrene Berater oder Absolventen an Carola Unterländer (c.unterlaender@jnm.com, Tel. +49 (0) 621 12 47 69 - 0).

Vielen Dank für das Interview!