

Workshop – RÜCKBLICK

27.04.2017 ▪ 15:00 – 21:00 ▪ BCG Köln

Am 27.04.2017 hatten 18 Studierende der WiSo-Fakultät die Möglichkeit, an einem Fallstudienworkshop der Boston Consulting Group teilzunehmen und einen Nachmittag lang einen Einblick in die Welt eines BCG Consultants zu erhalten. Zunächst stellten sich die für Wirtschaftswissenschaftler zuständige Recruiting-Verantwortliche Lucia Paskert und die drei Berater aus dem Kölner Büro Marco Dinh, Arpad Kurcz und Oliver Aust vor. Sie gaben einen ersten Einblick in ihre tägliche Arbeit und über ihren persönlichen Werdegang. Anschließend hatten alle Studierenden in einer offenen Fragerunde die Möglichkeit, ihre Fragen bezüglich der Arbeit und einem Einstieg bei BCG zu stellen.

Ein Einstieg bei BCG ist sowohl mit einem Bachelor-, als auch mit einem Masterabschluss möglich. Im Rahmen des Einstiegsprogrammes Individual Career wählt man gemäß seinen Interessen einen der drei Zweige **Vielfalt**, **Spezialisierung** oder **Internationalität** aus und wird dementsprechend auf Projekten eingesetzt. Die Länge der Projekte bei BCG variiert von mehreren Wochen bis zu Jahren und finden in verschiedenen Bereichen, wie u. a. Energy, Insurance und Health Care statt. Für Mitarbeiter mit einem Masterabschluss besteht die Option eines Educational Leaves, bei dem sie die Möglichkeit haben, einen MBA oder einen PhD zu absolvieren und dabei finanziell von BCG unterstützt werden. Nach dem Einstieg bei BCG mit einem Bachelorabschluss ist ein Educational Leave of Absence nach einer gewissen Zeit verpflichtend, um seinen Master oder MBA zu erlangen. Ein Berater bleibt in der Regel drei bis vier Jahre im Unternehmen. Weitere Informationen zum Unternehmen und zu Einstiegsmöglichkeiten sind auf der Internetseite der Boston Consulting Group zu finden (<http://karriere.bcg.de/karriere/einstieg-consulting.aspx>).

Nach der Fragenrunde erhielten die Studierenden eine kurze Einführung in das Thema Car Sharing und einen Überblick über die Fallstudie „Car Sharing 2020“, die in Anlehnung an ein reales Beratungsprojekt konzipiert wurde. Schwerpunkt war dabei das Peer-to-Peer Car Sharing, bei welchem Privatpersonen anderen Privatpersonen ihr Fahrzeug zur Verfügung stellen können. Hierbei sind die Faktoren Value, Access und Trust von besonderer Bedeutung. Das Verleihmodell muss einen Mehrwert sowohl für den Anbieter des Fahrzeugs als auch für den Mieter bieten. Darüber hinaus muss die Verfügbarkeit garantiert werden, damit Fahrzeuge erhältlich sind, wenn diese gebraucht werden. Zudem ist das Vertrauen

entscheidend, da der Vermieter sich sicher sein möchte, dass der Mieter sein Fahrzeug pfleglich behandelt.

Aufgabe der Studierenden war es, für das fiktive Start-Up Smart Car Co. eine Strategie für ihr P2P Car Sharing Angebot herauszuarbeiten. Dafür wurden drei gleich große Gruppen gebildet, die sich jeweils mit einem Berater zusammensetzten, um die Aufgabe zu lösen. Die erste Phase bestand vor allem darin, die verfügbaren Daten zu sichten und die verschiedenen Aufgaben unter den Gruppenmitgliedern aufzuteilen. Im ersten Schritt wurde die Value Proposition gebildet, d.h. welchen Nutzen das Unternehmen seinen Kunden verspricht. Dazu wurden zunächst einmal die Kundengruppen und Differenzierungsmöglichkeiten zu den Wettbewerbern identifiziert, bevor dann das finale Angebot, welches man dem Kunden anbieten möchte, gebildet wurde. Im zweiten Schritt machten sich die Studierenden Gedanken über die Technologie, die für das Angebot notwendig ist. Der Schwerpunkt lag dabei besonders auf einer stimmigen Customer Journey. Der letzte Aufgabenteil bestand darin, sich Gedanken über die Kosten- und Preisstruktur zu machen und abschließend die Berechnung der Wirtschaftlichkeit durchzuführen. Die Ergebnisse wurden auf Flipchart-Seiten festgehalten und anschließend vor allen Gruppen im Plenum präsentiert und diskutiert. Es zeigte sich, dass die Konzepte der einzelnen Gruppen zum Teil ähnlich bezüglich der Angebote waren, sich jedoch besonders in Bezug auf die Kosten- und Preisstruktur sehr voneinander unterschieden, da hier unterschiedliche Annahmen getroffen wurden.

Nach den Ergebnis-Präsentationen hatten die Studierenden bei einem gemeinsamen Abendessen weitere Gelegenheit, den Beratern ihre Fragen zu stellen und sich mit ihnen sowie den anderen Studierenden auszutauschen. Insgesamt war der Workshop mit BCG sehr lehrreich und bot die Chance, einen interessanten Einblick in die tägliche Arbeit der Berater zu erhalten und einen spannenden Case zu bearbeiten.