

## JBB Newsletter

- Informationen über Aktuelle Ereignisse, Vereinsleben und Projekte -

Ausgabe Juli 2006

[www.jbb-ev.de](http://www.jbb-ev.de)

<b>Inhalt:</b>	<b>Grußwort des Vorstandes &amp; aktuelle Ereignisse</b>	<b>Seite 1</b>
	<b>Projekt: Pro1</b>	<b>Seite 2</b>
	<b>Projekt: Hochschulmarketing II</b>	<b>Seite 3</b>
	<b>Neustrukturierung Kundenakquise</b>	<b>Seite 4</b>
	<b>Schulungswochenende im Mai</b>	<b>Seite 4</b>
	<b>BDSU Plattformtreffen Heidelberg</b>	<b>Seite 5</b>
	<b>Grußwort des alten Vorstandes</b>	<b>Seite 6</b>



*„Dem weht kein Wind,  
der keinen Hafen hat,  
nachdem er segelt“*

Michel de Montaigne  
(1533-92)

*Liebe Leserinnen und Leser,*

wieder neigt sich ein spannendes und ereignisreiches Semester seinem Ende zu.

Gerne nutzen wir die Gelegenheit, einen Blick zurückzuwerfen als auch einen Ausblick auf unsere weiteren Aktivitäten zu geben.

Seit dem 01. März 2006 haben wir, der neue Vorstand, unser Amt inne. Mit Vorfreude und einer hoher Erwartungshaltung haben wir diese verantwortungsvolle Herausforderung mit dem Anspruch übernommen, jederzeit unser Bestes zu geben. Dabei möchten wir zunächst unseren Vorgängern danken, nach deren Amtszeit wir ein

solides Fundament vorgefunden haben, auf dem wir sehr gut aufbauen konnten.

Eines unserer wichtigsten Anliegen ist es, unsere Bündnisse und Kooperationen zu stärken, wo immer es möglich ist, sowohl auf regionaler, nationaler und internationaler Ebene. Gelungen ist uns dies in unserer ersten Amtsphase bei dem Aufbau des Bayernweiten Netzwerkes BayernPlus. Mit gemeinsamen Schulungen und Workshops wollen wir durch Wissenstransfers und Kooperation ein schlagkräftiges regionales Netzwerk im süddeutschen Raum aufbauen.

Im deutschen Dachverband BDSU haben wir uns sowohl auf dem Arbeitstreffen in Furtwangen als auch auf dem Plattformtreffen in Heidelberg engagiert eingebracht und die Prozesse zum Vorteil unserer JE mitgestaltet.

Beim treffen mit unseren internationalen Partner des European Consulting Circle werden wir im Sommer über eine Erweiterung diesen internationalen Netzwerkes nach Osteuropa

diskutieren, die den neuen Gegebenheiten in Folge der EU Erweiterung Rechnung tragen soll.

Im Rahmen dieses Newsletters möchten wir Ihnen das Projekt Pro1, eines der Highlights dieses Semesters vorstellen. Es zeichnete sich durch einen sehr hohen konzeptionellen Anteil und einen umfangreichen Aufgabenbereich aus.

Dieses Projekt zeigt beispielhaft, dass Herausforderungen innerhalb dieser Projekte nicht mehr nur mit einer rein ökonomischen Herangehensweise zu begegnen sind. Unser Bestreben muss es also sein, eine weitere Öffnung des Vereins hinsichtlich anderer Fachrichtungen, insbesondere der Naturwissenschaft und Informatik zu forcieren. Um unser Kerngeschäft, die Durchführung von Projekten weiter voran zu treiben haben wir zudem einen neuen Akquiseprozess eingeführt, den wir Ihnen in diesem Rahmen gerne vorstellen möchten.

Natürlich standen auch personelle Veränderungen an. Wir heißen herzlich unsere neuen Mitglieder Willkommen und verabschieden uns von den Alumni, Nils Gründler, Sebastian Hager und Christian Bauszus, ohne deren tatkräftiges Engagement die Junior Beratung Bayreuth heute nicht das wäre, was sie ist.

Ich wünsche uns allen ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2006/2007, das den vergangenen Jahren in nichts nachsteht.

Dafür werde ich und auch das restliche Vorstandsteam mit voller Kraft eintreten.

Zuletzt danken wir unseren Partnern, insbesondere unseren Kuratoren sowohl seitens

der Unternehmen als auch den wissenschaftlichen Förderern. Ohne diese wäre uns eine Arbeit auf diesem Niveau nicht möglich gewesen.

Mit freundlichen Grüßen verbleibt  
Ihr Vorstand 2006/2007.

Dominic Paulik

1. Vorstand

[dominic.paulik@jbb-ev.de](mailto:dominic.paulik@jbb-ev.de)

## Pro1

Ein mittelständischer Entwicklungsdienstleister mit Fokus auf dreidimensionalen CAD Anwendungen suchte unsere Unterstützung bei der internen und externen Neuausrichtung des Geschäftsfeldes. Vor diesem Hintergrund waren bestehenden Geschäftsaktivitäten, im Besonderen die Vertriebsaktivitäten, zu analysieren und gegebenenfalls zu optimieren. Schnell konnten wir ein erfahrenes Projektteam mit den Mitgliedern Nils Gründler, Sebastian Hager, Linus Kuhleemann und Dominic Paulik bilden.

Den Anfang unserer Tätigkeit stellte zunächst eine Bestandsaufnahme der bisherigen Situation dar. Unter Berücksichtigung derzeitig vorhandener Ressourcen sowie der Analyse der internen und externen Rahmenbedingungen konnte eine effiziente Vertriebsstrategie abgeleitet werden.

Mit Hilfe einer Branchenstrukturanalyse wurde die Wettbewerbssituation analysiert sowie die Abnehmerstruktur untersucht.

Potentielle neue Wettbewerber sowie Kunden wurden aufgezeigt und an Hand dieser Informationen ein Best Practice erstellt.

Ergänzende Handlungsempfehlungen, die von der Einführung eines wöchentlichen Strategiegesprächs der Geschäftsführung bis zu einem optimierten Außenauftritt über verschiedene Werbekanäle reichten, wurden dokumentiert, kommuniziert und umgesetzt.

Der Kunde konnte durch unsere Leistung mit vollster Zufriedenheit von der Strategie überzeugt werden und hat ein weiteres Projekt, das Aufspüren von Markttrends und die Einführung neuer Geschäftsfelder in Aussicht gestellt.

Mit diesem Projekt sind wir unserem Ziel, uns als anerkannte und respektierte Unternehmensberatung für die Region Oberfranken zu etablieren, einen weiteren Schritt näher gekommen.

linus.kuhleemann@jbb-ev.de

## Hochschulmarketing II

Wie bereits im letzten Newsletter zu lesen war, hat sich JBB im letzten Jahr intensiv mit dem Hochschulmarketing der Universität Bayreuth auseinandergesetzt.

In diesem Zusammenhang war JBB an der Ausrichtung der CareerDays, in der Woche nach Pfingsten wesentlich beteiligt und kann jetzt sehr zufrieden auf diese erfolgreiche Veranstaltung zurückblicken.

Es konnten sechs namhafte Unternehmen dafür gewonnen werden, Workshops für Studenten an der Universität Bayreuth auszurichten. Neben Roland Berger, Theron Business Consulting und der Deutschen Bank, waren auch IBM, Procter & Gamble sowie Ernst & Young vor Ort vertreten.

Darüber hinaus fand während desselben Zeitraums eine Informationswoche für Schüler aus ganz Deutschland statt. Aus mehr als 300 Bewerbungen wurden etwa 90 überdurchschnittlich leistungsstarke Abiturienten ausgewählt, denen eine Woche lang das Betriebswirtschaftsstudium an der Universität Bayreuth vorgestellt wurde.

Neben ausführlichen Vorstellungen der Lehrstühle im Fachbereich BWL, wurden die Schüler zu zahlreichen Exkursionen zu Unternehmen in und um Bayreuth eingeladen und auch JBB hatte die Gelegenheit sich den zukünftigen Studenten in einem Vortrag mit anschließender Fragerunde zu präsentieren. Das abschließende Highlight bildete das WM-Eröffnungsspiel und die darauf folgende RW-Party.

JBB war mit einem vierköpfigen Projektteam seit Beginn der Vorbereitungen im September 2005 in die Organisation der Veranstaltung eingebunden und hatte somit entscheidenden Anteil am Erfolg.

matthias.stoever@jbb-ev.de

## Neustrukturierung Kundenakquise

Neben der Pflege unserer Stammkunden hinaus sind wir stets bemüht uns in der Region Oberfranken und darüber hinaus einen Namen zu schaffen und in Kontakt mit Unternehmen zu treten. Eine grundsätzliche Frage ist, wie man diese wichtige Aufgabe sinnvoll in die Vereinsstruktur integriert.

Verschärft hat sich die Dringlichkeit dieser Thematik mit der Abschaffung der Vereinsressorts im Sommersemester 2005 und dem damit zusammen hängenden Verlust eines festen Akquiseteams.

Statt einer festen Aufteilung in Ressorts sind jetzt alle Mitglieder in den Akquisebereich eingebunden.

Die Aufgabe des Vorstandes, insbesondere des Akquisevorstandes, besteht nun darin den nötigen Rahmen zu schaffen um den Mitgliedern die Akquisearbeit so einfach und erfolgreich wie möglich zu gestalten. Dies schließt die Gestaltung von Informations- und Werbematerial, aber auch das Zusammentragen von relevanten (Messe-) Terminen und das zur Verfügung stellen von Visitenkarten mit ein.

Diese Neustrukturierung hat mehrere Vorteile zur Folge:

- Akquise findet nicht mehr unabhängig von den Ressorts *Human Resources* und *Public Relations* statt, sondern in enger Zusammenarbeit mit diesen.
- Neue Mitglieder werden schneller und intensiver in die Vereinsarbeit eingebunden

- Die einzelnen Mitglieder bekommen mehr Freiheiten hinsichtlich des Vorgehens zur Kundenakquise
- Einzelne Mitglieder betreuen direkt und auf Dauer bestimmte (potentielle) Kunden und stehen dem jeweiligen Unternehmen als fester Ansprechpartner auf längere Zeit zur Verfügung
- Erfahrene Mitglieder können ihr Wissen im Rahmen eines gemeinsamen Akquisegesprächs mit neuen Mitgliedern an diese weitergeben

Durch eine intensivere Akquisearbeit soll der Bekanntheitsgrad in der Region weiter gesteigert und eine weiterhin erfolgreiche Auftragslage gesichert werden.

[dominic.paulik@jbb-ev.de](mailto:dominic.paulik@jbb-ev.de)

## Schulungswochenende im Mai

Dass eine studentische Unternehmensberatung gewisse fachliche und persönliche Anforderungen an seine Anwärter zu stellen hat, ist nachvollziehbar und klar.

Dass man bei JBB bezüglich des Erwerbs dieser Qualifikationen nicht auf sich gestellt bleibt und bestmögliche Unterstützung erhält, hat das Schulungswochenende vom 25.-28. Mai diesen Jahres auf eindrucksvolle Weise gezeigt.

In angenehmer Atmosphäre wurde uns Anwärtern, aber auch vielen interessierten

Mitgliedern, Einblick geboten in Themen wie Persönlichkeitsschulung, Power Point, Präsentationstechniken, Dresscode, Excel und Projektmanagement. Auch Themen wie „Pyramid Thinking“ und eine Brainteaser Schulung fanden Eingang in das abwechslungsreiche Programm.

Uns teilweise noch sehr frische Anwärter beeindruckte dabei die fundierte und vor allen Dingen professionelle Darstellung der Trainer an diesem Wochenende, was sich nicht zuletzt auch an den durchwegs guten Bewertungen ablesen lässt, die den Schulungsleitern ausgestellt wurden. Umso wertvoller wurde die Teilnahme an dem Wochenende für uns Anwärter dadurch, dass die Schulungen nicht nur einen beratungsbezogenen Nutzen hatten, sondern sich viele Informationen auch auf den alltäglichen Studienalltag anwenden lassen, wie beispielsweise das „Pyramid Thinking.

Dass der Grenznutzen der Lernprozesse auch bei den motiviertesten Schülern einmal abnehmen muss, wurde zu unserer aller Freude auch von den Organisatoren eingesehen:

Den Samstag konnten wir mit einem gemütlichen Grillabend vor dem JBB Büro ausklingen lassen und hatten dabei die Möglichkeit uns untereinander ein wenig besser kennen zu lernen.

Insgesamt hat das Schulungswochenende bei den Anwärtern einen absolut positiven Eindruck hinterlassen. Nicht nur die einzelnen Themen und Präsentationen waren eine Bereicherung, das ganze Paket stimmte, so dass uns dieses Wochenende mit JBB wirklich Lust auf mehr gemacht hat.

matthias.nagl@jbb-ev.de

## BDSU Plattformtreffen Heidelberg

“Meet the Future”

Von Donnerstag, dem 18. bis Sonntag, dem 21. Mai 2006 lud Delta e.V. Karlsruhe den BDSU zum Plattformtreffen nach Heidelberg ein. Das ausgedehnte Programm ermöglichte den 350 aus der ganzen Republik angereisten JE'lern einen intensiven Erfahrungsaustausch und bot das traditionelle Diskussionsforum zur Förderung des BDSU Gedanken. Wie gewohnt waren auch diesmal über 30 hochkarätige Firmen vor Ort.

Das Grußwort, gehalten vom Aufsichtsratsvorsitzenden der Siemens AG Heinrich von Pierer, lobte das Engagement und das Streben nach praktischer Erfahrung von BDSU-Studenten und betonte die Wichtigkeit von Eigeninitiative, Kreativität und unternehmerischem Denken für die Wettbewerbsfähigkeit im globalen Kontext.

Auf dem Programm stand neben dem sportlichen Auftakt durch ein Volleyballturnier eine Vielzahl an Vorträgen, Workshops, Case-Studies und Firmengesprächen durch namhafte Firmen wie Altran, Bain, BASF, BearingPoint, Deloitte, Ernst&Young, hsp AG, KPMG, MLP, Porsche Consulting, Theron, Unilever und VWC. Natürlich kamen dabei auch die Plenumsdiskussionen, Arbeitskreise, Strategierunden und das neu ins Leben gerufene BayernPlus Netzwerk nicht zu kurz. Zum Erfahrungsaustausch trugen wie gewohnt die allabendlichen Aktivitäten bei, die als Highlight den Galaabend im Heidelberger Schloss umfassten.

Die außerordentliche Organisation durch Delta e.V., die großzügige Location des MLP-Zentrums und das Galahighlight machten dieses Treffen zu einem einmaligen Erlebnis, das sowohl den Einzelnen wie auch den BDSU-Gedanken vorangebracht und für die Zukunft gestärkt hat.

simon.mueller@jbb-ev.de

### Grußwort letzter Vorstand

Mit großer Freude schauen wir auf unsere nun vergangene Amtszeit zurück und möchten hiermit die Chance ergreifen uns bei den zahlreichen Menschen, die uns bei unserer Aufgabe begleitet haben, zu bedanken. Jedes Vorstandsmitglied hatte von Beginn an ein festes Aufgabenfeld zu gestalten und zu steuern, was uns durch die freundschaftliche und professionelle Zusammenarbeit innerhalb unseres Teams sowie mit dem gesamten Verein häufig leicht gemacht wurde. So konnten wir viele Mitglieder in die Vereinsarbeit einbinden und den Verein semesterübergreifend zusammenzuführen.

Die neuen, nicht studienalltäglichen Herausforderungen ließen uns neue Problemlösungsmethoden erlernen, stärkten unser Leistungsbewusstsein und ließen uns die unabdingbare Fähigkeit zur Teambildung verstehen. Die in unserer Amtszeit gesammelten Erfahrungen und Eindrücke veranlassen uns, jeden dazu zu ermutigen ein solches Vorstandsamt zu übernehmen.

Vielen Dank an all diejenigen, die sich für die Junior Beratung Bayreuth e.V. einsetzen und sie auf ihrem Weg begleiten. Vielen Dank an Förderer, Kuratoren, Alumnis, Mitglieder und Kunden.

Dem neuen Vorstandsteam wünschen wir alles Gute und ein erfolgreiches Geschäftsjahr 06/07.

Das Vorstandsteam 2005/2006

robert.sannig@jbb-ev.de

#### Ansprechpartner/Kontakt:

Dominic Paulik [1. Vorstand]  
dominic.paulik@jbb-ev.de



#### Projektanfragen:

Linus Kuhleemann [Vorstand Akquise]  
linus.kuhleemann@jbb-ev.de

#### Presse-/Öffentlichkeitsarbeit:

Claus Wieczorek [Vorstand PR & Marketing]  
claus.wieczorek@jbb-ev.de

**Anschrift:** Universitätsstrasse 30  
95440 Bayreuth  
Tel.: 0921 – 55 21 97  
Fax: 0921 – 55 21 96

**Web:** [www.jbb-ev.de](http://www.jbb-ev.de)