RSM Ebner Stolz Management Consultants

Wir stellen uns vor!

Wer ist RSM Ebner Stolz Management Consultants?

RSM Ebner Stolz ist führender Anbieter interdisziplinärer Beratungsleistungen in Deutschland

Top-10
Anbieter interdisziplinärer Beratungs-
leistungen in Deutschland

Über 40 Jahren
etablierter Partner
des Mittelstandes

> 340 Mio.
Euro Umsatz im Jahr 2022

> 2.100
Mitarbeiter:innen an
14 Standorten in Deutschland

Hochmotiviert machen wir die Ziele unserer Kunden zu unseren Zielen

Wir ...

... verstehen uns als
General Management Consultants

... vereinen einen
guten Mix aus Generalisten und Experten

... sind ein Team von rund 150 hoch-
motivierten Kolleg:innen

... arbeiten analytisch, empathisch
und umsetzungsorientiert

... beschäftigen uns leidenschaftlich mit
unternehmerischen Herausforderungen

Bundesweit vertreten beraten wir unsere Kunden in unternehmerischen Problemstellungen

Schlagkräftiges Team

≈150

Mitarbeiter:innen

Nachhaltiges Wachstum

10%

Wachstum p.a.

Bundesweit vertreten

5

Standorte

Frankfurt Hamburg Köln München Stuttgart

Dr. Christoph Bauer, CEO von DuMont

Die Komplexität einer solch **grundlegenden Transformation** war und ist eine Kraftanstrengung für das gesamte Unternehmen.

Mit **Ebner Stolz** haben wir einen Wegbegleiter an Bord, der uns nicht nur mit seiner interdisziplinären Expertise, sondern insbesondere mit seiner **Ergebnis- und Umsetzungsorientierung** wertvoll unterstützt hat.

– Dr. Christoph Bauer, CEO von DuMont

Link zur RSM Ebner Stolz Referenz

Durch externe Gremien wurden die Leistung und das Projekt Excellence der RSM Ebner Stolz Management Consultants bereits mehrfach ausgezeichnet

Auszeichnungen

BEST OF CONSULTING — 2015 — PROJECT EXCELLENCE RESTRUKTURIERUNG - PRÄMIERT - Ebner Stolz Management Consultants GmbH Wirtschafts Woche

BEST OF CONSULTING — 2016 — PROJECT EXCELLENCE RESTRUKTURIERUNG - 1. PLATZ - Ebner Stolz Management Consultants GmbH Wirtschafts Woche

BEST OF CONSULTING — 2017 — RESTRUKTURIERUNG - 1. PLATZ - Ebner Stolz Management Consultants GmbH Wirtschafts Woche

brand eins Thema B 2017 BESTE BERATER Heft 6

brand eins Thema B 2018 BESTE BERATER Heft 9

brand eins Thema B 2019 BESTE BERATER Heft 12

Top 2022 Company kununu

BEST OF CONSULTING — 2018 — FINANZ- & RISIKO-MANAGEMENT UND M & A - 1. Platz - Ebner Stolz Management Consulting GmbH Wirtschafts Woche

BEST OF CONSULTING 2021 STRATEGY Mergers & Acquisitions 2. PLATZ Ebner Stolz Management Consultants GmbH Wirtschafts Woche

brandeins /thema 2020 Heft 15 Beste Unternehmens-berater

brandeins /thema 2022 Heft 22 Beste Unternehmens-berater

brandeins /thema 2023 Heft 25 Beste Unternehmens-berater

Top 2023 Company kununu

Unser umfassendes Leistungsportfolio nutzt zentrale Kompetenzen zur Lösung unternehmerischer Problemstellungen – wir bewirken spürbare Veränderungen

Performance Management

Leistungsfähigkeit erhöhen,
Profitabilität nachhaltig steigern.

Supply-Chain
Prozesse
Organisation
Einkauf
Operations
Kostenmanagement

Unternehmenssteuerung

Transparenz schaffen,
Entscheidungsimpulse geben.

KPI
Kostenrechnung
Analyse und Reporting
Unternehmens-rechnung
Planung

Corporate Development

Fokussierung verbessern,
Werte steigern.

Strategieentwicklung
Digitalisierung
Geschäftsmodellanalyse
Strategische Allianzen
Post Merger-Integration

Liquiditätssicherung
Turnaround-management
Maßnahmen-umsetzung
Sanierungskonzepte

Bestand sichern,
Spielräume eröffnen.

Restrukturierung

Unternehmens-(ver-)käufe
M&A-Advisory
Investorensuche
Neufinanzierung

Transaktionen gestalten,
Finanzierungsquellen erschließen.

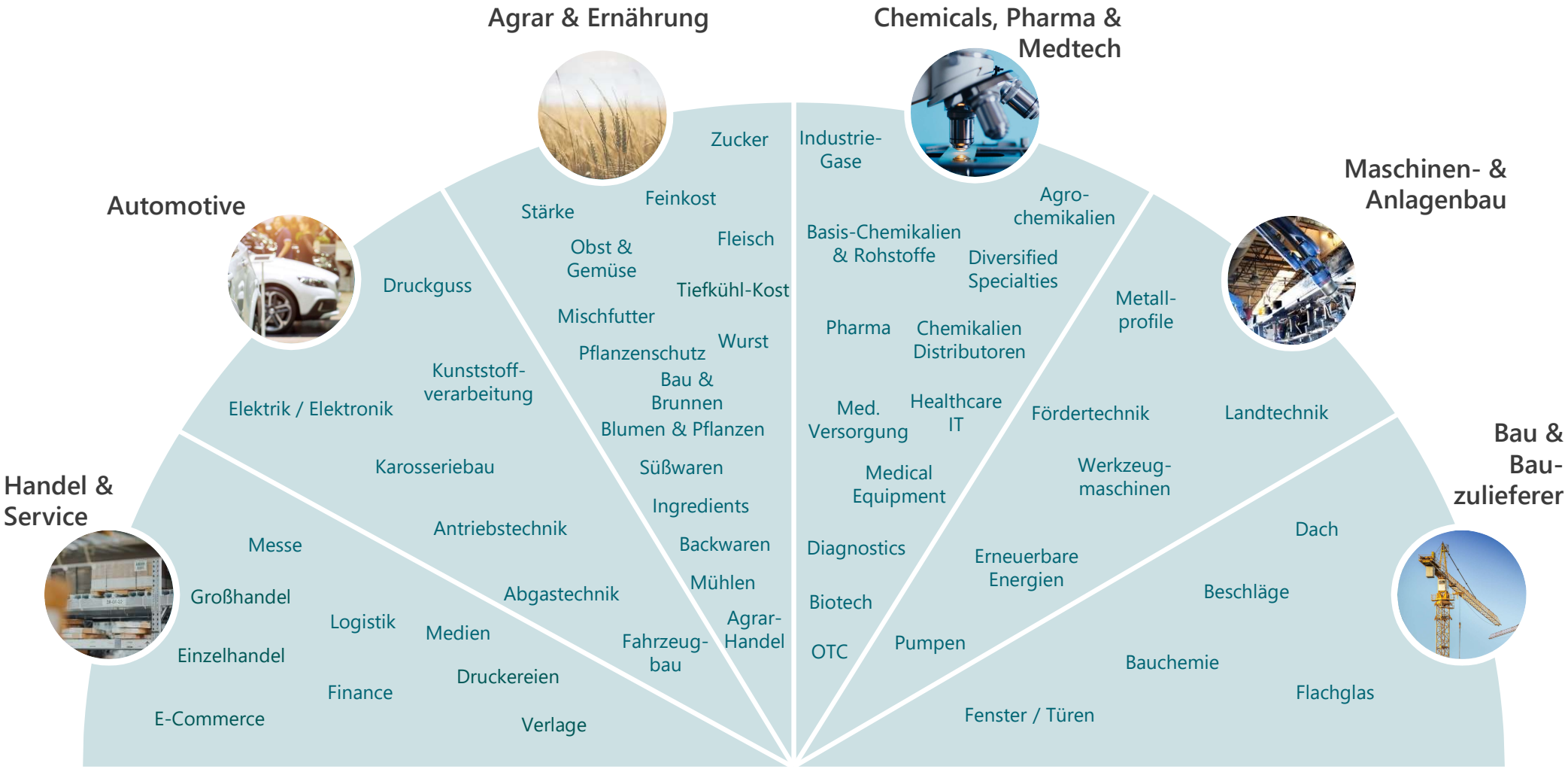
Corporate Finance

Digitalisierungsstrategie
Digitale Geschäfts-modelle
Big Data
Digital Excellence
Smart Financials

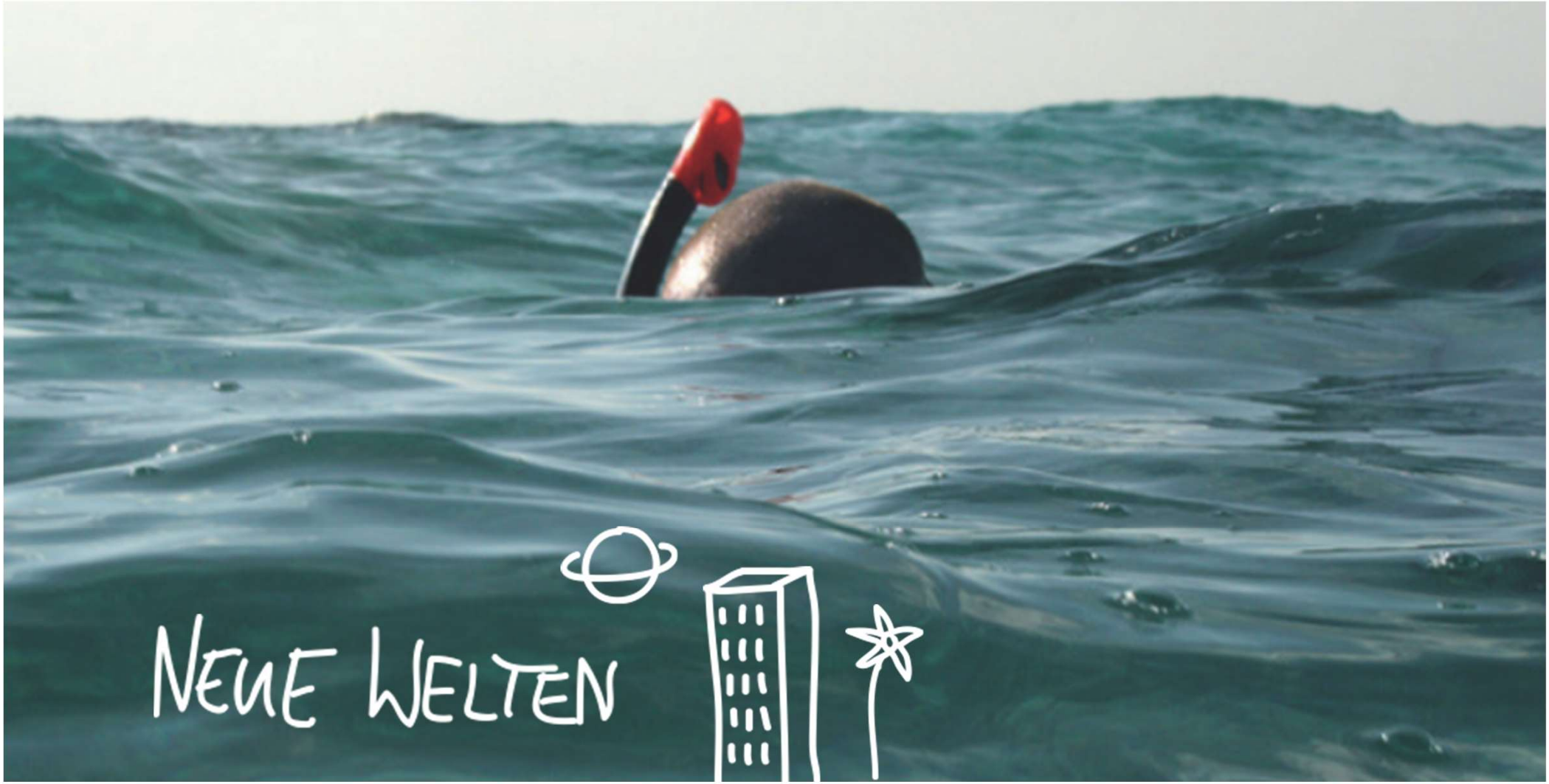
Digitalisierung smart nutzen,
digitale Mehrwerte schaffen.

Digitalisierung

Als General Management Consultants agieren wir branchenunabhängig im Mittelstand, haben jedoch Spezial-Know-how in ausgewählten Branchen



Was erwartet mich bei RSM Ebner Stolz Management Consultants?



Als Universitätsabsolvent:in erfolgt der Einstieg als Consulting Analyst; neben der Projektarbeit prägt ein spezielles Schulungsprogramm das erste Jahr

Thilo von Freier

Consulting Analyst
Hamburg

*„Unmittelbar nach dem Einstieg stand neben dem **Onboarding** und **diversen Schulungen** auch das dreitägige **Consulting Camp an**. Hierbei wurden wir nicht nur optimal auf den Beraterallltag vorbereitet, sondern **lernten auch viele Kolleg:innen in einer lockeren Atmosphäre kennen**. Dem **perfekten Start in das Berufsleben** stand anschließend nichts mehr im Wege."*

*„**Meine Erwartungen wurden erfüllt** – mir wurde **schnell Verantwortung** übertragen und so hatte ich direkt meine ersten Herausforderungen zu meistern! Besonders die Projektarbeit hat mir gezeigt, welch **starker Zusammenhalt** im Team herrscht, dass man **aufeinander vertrauen** kann und **keine Scheu** vor inhaltlichen Fragen haben muss."*

Isabelle Giegerich

Consultant
Frankfurt

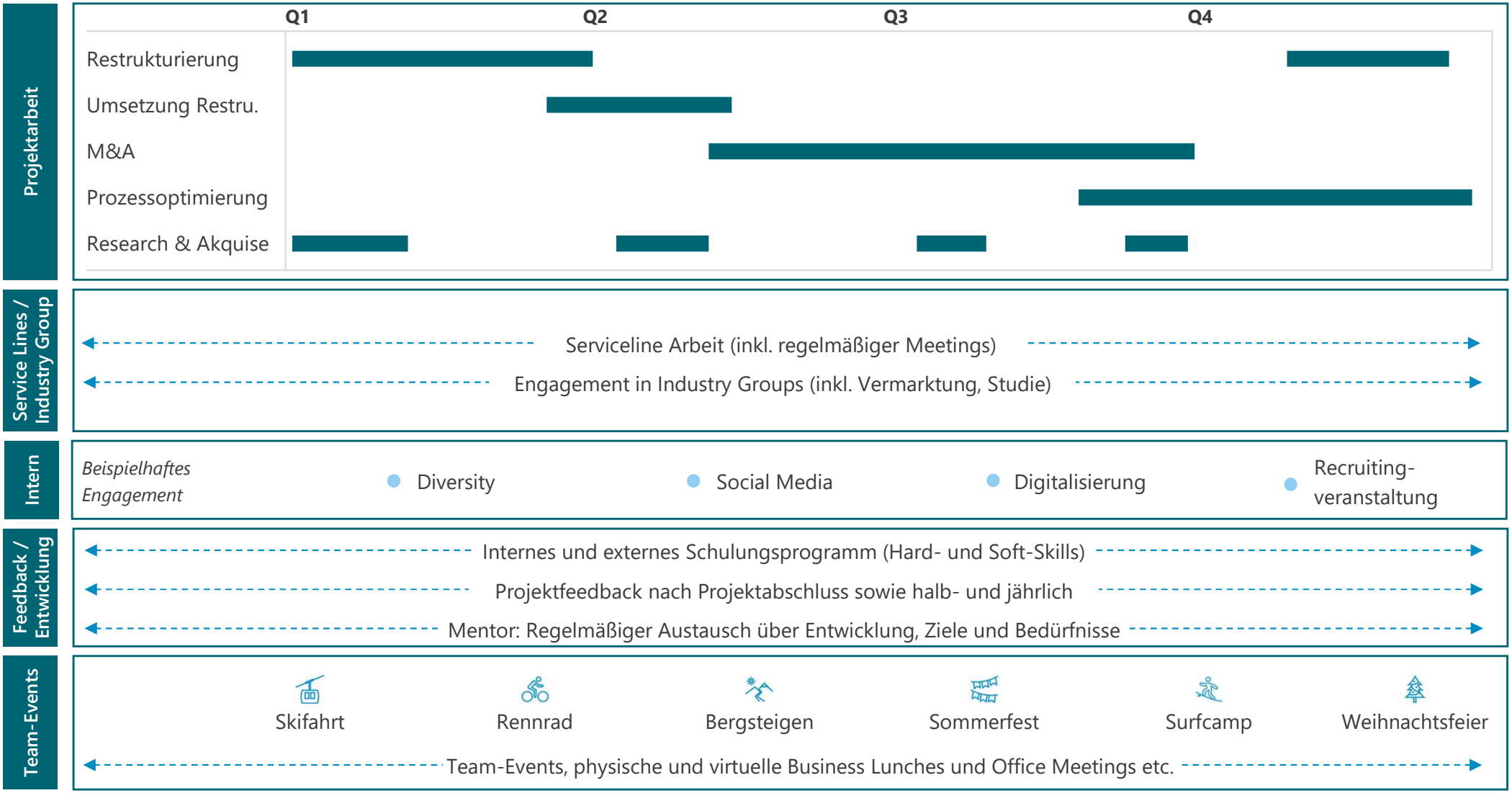
Jonas Bouwer

Senior Consultant
Frankfurt

*„Bei meinem Berufseinstieg musste ich **nicht lange auf meine ersten Projekteinsätze warten**. Bereits in der ersten Woche ging es für mich los. Trotz des bereits laufenden Projektes hat sich das Projektteam **viel Zeit für meine Fragen genommen** und war jederzeit für mich verfügbar. So habe ich mich innerhalb kürzester Zeit einarbeiten können und durfte **eigene Verantwortungsbereiche** inklusive **eigenständiger Kommunikation mit dem Kunden** übernehmen."*

Ein Jahr in der Beratung: Beispielhafte Zeitleiste

Innerhalb eines Jahres wechseln die Projektschwerpunkte; Schulungen, Feedbacks sowie eine enge Mentorenbeziehung sind feste Säulen der Entwicklung



Projektskizze eines Beispielprojekts

In dem Kostensenkungsprogramm für ein mittelständisches Unternehmen der Textilindustrie konnten Einsparungen von über 3 M€ pro Jahr realisiert werden

Projektfokus

Kostensenkungsprogramm bei einem mittelständischen Unternehmen der Textilindustrie

Analyse

- Konsolidierung der relevanten Daten über alle Standorte und Gesellschaften
- Durchführung interner und externer Benchmarks
- Analyse der Deckungsbeiträge auf Produktebene
- Identifikation der kostentreibenden Faktoren

Konzeption

- Projektfokus auf Beschaffung sowie Verwaltung
- Erarbeitung einer neuen Beschaffungsstrategie durch Gestaltungs- und Strukturierungsworkshops
- Reorganisation für eine effiziente Verwaltung
- Neue Zielsysteme und Budgetierungsansätze

Umsetzung

- Begleitung der Reorganisation durch Übernahme des Projektmanagements
- Durchführung von Ausschreibungen mit einem erweiterten Lieferantenkreis
- Begleitung der Endverhandlungen
- Erstellung von Entscheidungsvorlagen und Dokumentation

Im Rahmen des Kostensenkungsprogramms konnten Einsparungen von mehr als 3 M€ realisiert werden

Projekt Kick-off	Konzept / Fahrplan	Zwischenberichte / -präsentationen	Abschluss-präsentation
Phase I: 2–3 Monate	**Phase II: 2–3 Monate**	**Phase III: 3–9 Monate**	

Neben der Projektarbeit prägen eine Vielzahl von Team-Events ein Beraterjahr: Feedback, persönliche Entwicklung und Teaming-up sind feste Bestandteile

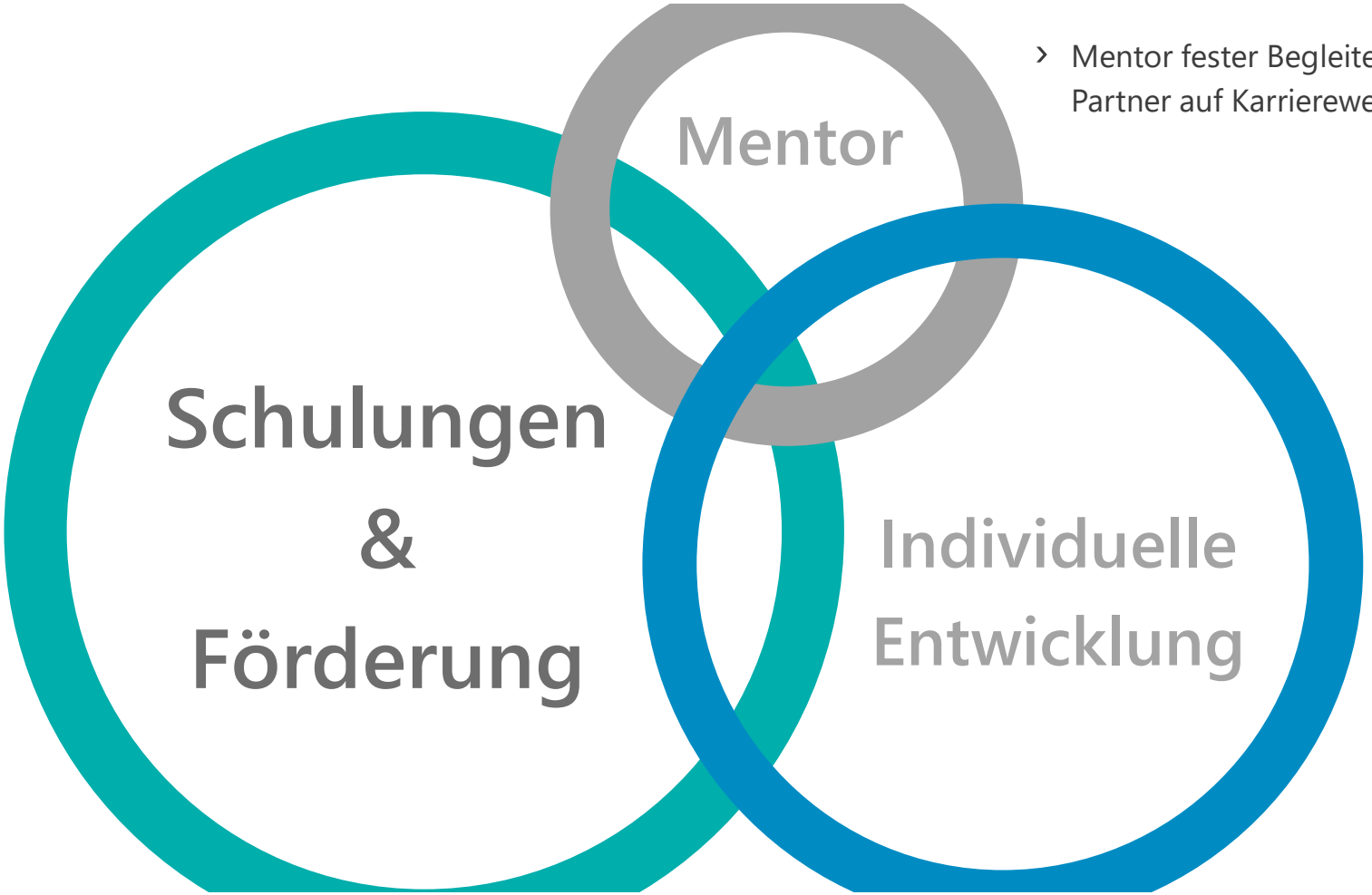
Mit jeder Karrierestufe wächst die Verantwortung für Projekt- und Unternehmenserfolg; persönliche Entwicklung und individuelle Ziele stehen im Fokus

	Consulting Analyst	Consultant	Senior Consultant	Manager:in	Senior Manager:in	Principal	Partner:in
Inhaltliche Entwicklung	› Geschäftsmodell-Logik › Informations-beschaffung / -bewertung / -verdichtung › Ableitung von Handlungs-empfehlungen mit dem Projektleiter	› Überzeugende Analysen / stringente Argumentation › Entwicklung von Lösungs-ansätzen › Ergebnis-präsentation vor dem Kunden	› Konzep-tionierung › Entwicklung Storylines › „Owner“ konkreter Themen	› Priorisierung › Entwicklung Storylines › Beratertools / State-of-the-Art Wissen	› Komplexitäts-handling › Repertoire an Beratertools / State-of-the-Art Wissen › Fachexperte	› Komplexitäts-handling › Akquisition › Netzwerk / Vernetzung › Trusted Advisor	› Akquisition, Netzwerk / Vernetzung › Qualitäts-sicherung
Verantwortung	› Projektarbeit › Sicherstellung Informations-qualität	› Projektarbeit, in Einzelfällen Teil-projektleitung › Eigenständige Lösungs-entwicklung	› Projektarbeit, Teilprojekt-leitung › Aufbau / Pflege Kunden-beziehung › Teaming-up / Ausbildung	› Projektleitung, hoher fachlicher Input › Sicherung Projekterfolg / -ergebnis › Gezielte Weitergabe von Know-how	› Multi-Projekt-management › Projekterfolg und Kunden-zufriedenheit › Stärkung Kundenbindung und Akquise Folgegeschäft	› Projektleitung / -steuerung › Kundenver-antwortung › Akquise Folge- / Neugeschäft › Strategie-entwicklung › Weiter-entwicklung Service Lines	› Projekt-steuerung › Kundenver-antwortung › Akquisition Neugeschäft › Geschäfts- / Mitarbeiter-Entwicklung › Mentoring › Weiter-entwicklung Service Lines
ø	1 Jahr	1–2 Jahre	1–2 Jahre	2–3 Jahre	2–3 Jahre	2–3 Jahre	Σ 9–14 Jahre

+ + + Kein Up-or-Out + + + Individuelle Entwicklung + + +

Für alle Teammitglieder auf allen Karrierestufen ist ein festes Förderungs-programm vorgesehen; individuelle Lösungen ergänzen die Entwicklung

- Definiertes Schulungs-programm je Karrierelevel
- Set aus Tool-Wissen, Soft- und Hard-Skills
- Spezifische Fortbildungen nach individuellen Bedürfnissen



- Mentor fester Begleiter und Sparrings-Partner auf Karriereweg

- Bedienung individueller Bedürfnisse
- Ausarbeitung individueller Modelle

Zentrale Säulen unserer Kultur und bei der Gewinnung neuer Teammitglieder sind wertschätzender Zusammenhalt, Individualität und Begeisterung

Kultur und Umgang

- Charta als Common Ground für die Zusammenarbeit und als Leitplanken
- Freundschaftlicher Spirit und smarter Arbeitsstil
- Wertschätzendes Miteinander

Vielfalt

- Anerkennung für Vielfalt
- Hohe Wertschätzung unabhängig von Geschlecht, Religion, Sexualität, Alter, sozialer oder ethischer Herkunft sowie Behinderung etc.

Nachhaltigkeit

- Senkung CO_2-Footprint je Consultant
- Projekttätigkeit im Bereich CSR-Corporate Social Responsibility

Feedback

- 360-Grad-Feedback zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung
- Feedback losgelöst von Ranks, stattdessen abhängig von Projektrollen

Arbeitsmodelle

- Individuelle Lösungen für alle Lebensphasen, u.a. Kinder- und Elternzeit, Sabbaticals, Dissertationen, MBA-Programme etc.
- Flexible Home-Office-Modelle

Agilität

- Innovative Prozesse und Methoden
- Transformationale Führung

Wie sieht mein Weg zu RSM Ebner Stolz Management Consultants aus?

Suchprofil

Wir suchen Teammitglieder, die sich den Herausforderungen mit Leidenschaft stellen, hohe Maßstäbe an ihre Arbeit setzen und dabei pragmatisch denken

Anforderung an Bewerber:innen

- Studium der Wirtschaftswissenschaften oder des Wirtschaftsingenieurwesens, vorzugsweise mit herausragendem Masterabschluss
- Exzellente analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, dokumentiert durch sehr gute Studienleistungen
- Relevante Praxis-Erfahrungen in der Managementberatung bzw. in anspruchsvoller Projektarbeit
- Exzellente MS-Office-Kenntnisse
- Verständnis für Geschäftsmodelle

Der Bewerbungsprozess setzt auf Individualität und Schnelligkeit; die Vielzahl an Gesprächen ermöglicht eine gute Entscheidungsbasis für beide Seiten

Eingang Bewerbung → **Einladung** → 1. Gesprächs-runde → **Feedback** → 2. Gesprächs-runde → **Angebot** → **Vertrag**

- Aussagekräftige Bewerbungs-unterlagen inklusive Anschreiben, Lebenslauf und Arbeits-, Hoch- und Schulzeugnissen
- Prüfung der Unterlagen
- Kurzfristiges Feedback und ggf. Einladung zu einer 1. Vorstellungsrunde
- Die 1. Runde findet in der Regel virtuell statt

- 2–3 Einzelinterviews mit Gesprächs-partner:innen unterschiedlicher Hierarchiestufen
- Persönliches Kennenlernen in virtuellen Gesprächen
- Prüfung Personal Fit, betriebs-wirtschaftliche Kenntnisse und Bearbeitung praxisnaher Case Studies
- Zeitnahes Feedback und ggf. Einladung zu 2. Gesprächsrunde

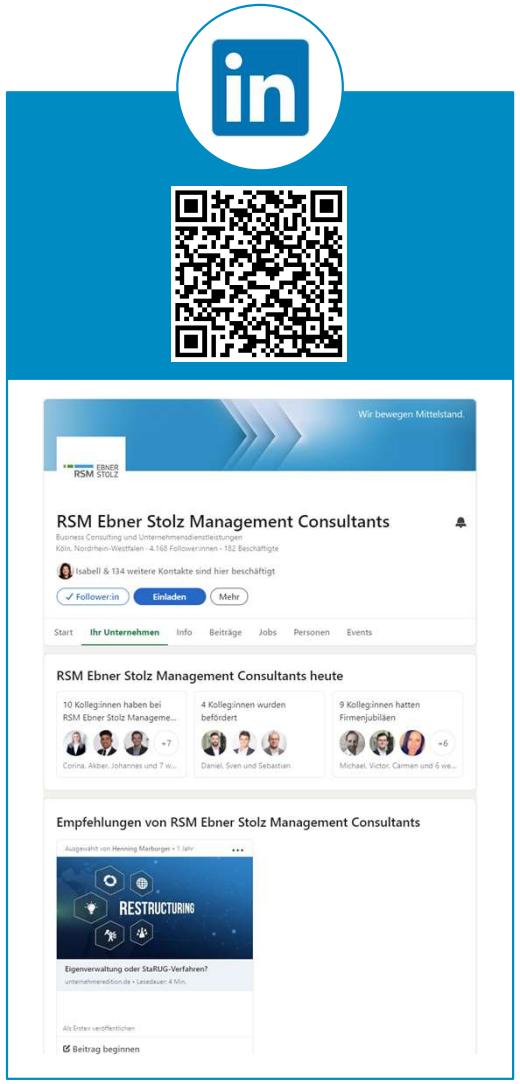
- 2–3 Einzelinterviews, möglichst physisch inkl. Partner-Gespräch
- Erneute Prüfung des persönlichen und fachlichen Fits
- Zeitnahes Feedback

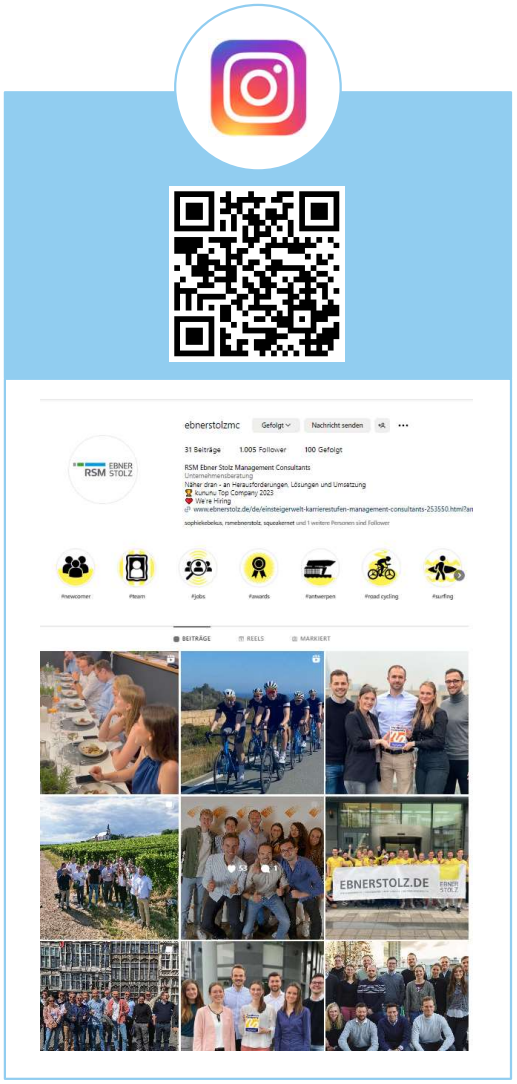
Mix virtueller und physischer Gespräche

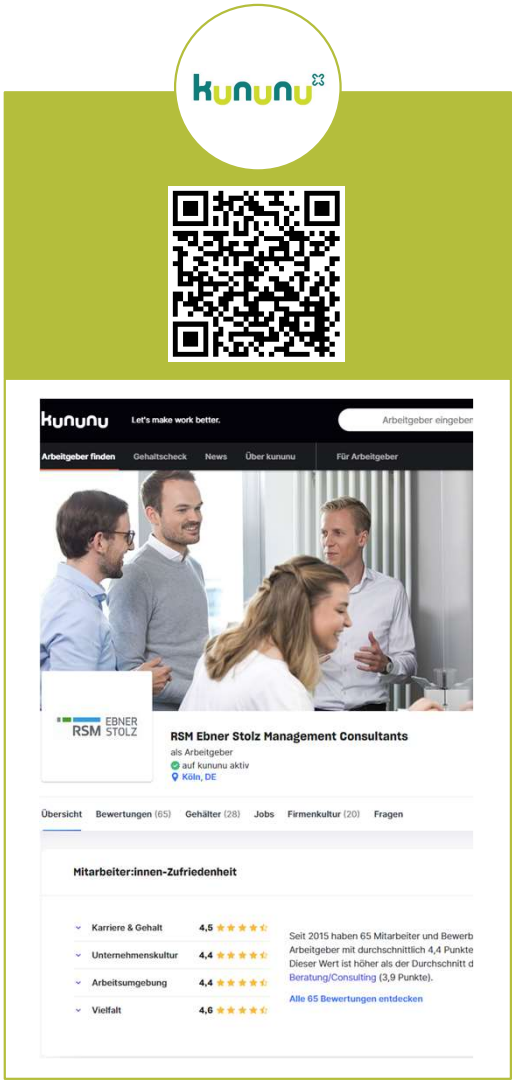
Individuelle Termine + + + Flexibel + + + Schnelles Feedback + + + Persönlich

Erfahre mehr über uns

Auf Social-Media berichten wir über Projekterfolge, Team-Spirit und Aktuelles aus dem Recruiting







Wir freuen uns auf ein Kennenlernen!

Diplom-Kaufmann
Dr. Jens Petersen

Partner

Standort Köln

jens.petersen@ebnerstolz.de
Telefon +49 221 20643-965

Diplom-Kauffrau
Sandra Brunotte

Senior Managerin

Standort Köln

sandra.brunotte@ebnerstolz.de
Telefon +49 221 20643-892

RSM EBNER STOLZ Management Consultants GmbH

Frankfurt

Mendelssohnstraße 87
60325 Frankfurt
Telefon +49 69 450907-200
Fax +49 69 450907-210

Hamburg

Ludwig-Erhard-Straße 1
20459 Hamburg
Telefon +49 40 37097-0
Fax +49 40 37097-490

Köln

Holzmarkt 1
50676 Köln
Telefon +49 221 20643-0
Fax +49 221 20643-333

München

Ridlerstraße 57
80339 München
Telefon +49 89 549018-100
Fax +49 89 549018-129

Stuttgart

Kronenstraße 30
70174 Stuttgart
Telefon +49 711 2049-0
Fax +49 711 2049-1333