

Die etwas andere Beratung

4P Consulting: *Wenn in Zeiten massiver Beraterkritik in einer Hamburger Zeitung von den "schwäbischen Magiern von 4P" die Rede ist, ist einem die Aufmerksamkeit sicher. Mit innovativen Konzepten und unkonventionellem Vorgehen bauen sich die Stuttgarter einen Namen auf. Dabei stehen für das 30-köpfige Beraterteam die Individualität des Kunden und die Begleitung der Menschen bei Umstrukturierungen und Fusionen im Vordergrund.*

Das Team von 4P Consulting:
Im Vordergrund die heutigen Partner
Dr. Bernd Nolte, Siegfried Fichtler,
Andreas Jenewein und Dirk Hörner



Dr. Bernd Nolte, Siegfried Fichtler und Dirk Hörner gingen mit ihrer 4P Consulting am 1. Oktober 2001 in Stuttgart an den Start. Das Kürzel "4P" als englischsprachiges Wortspiel, abgeleitet aus "for perspective", neue Perspektiven für den Kunden und seine Führungskräfte und Mitarbeiter, ist mehr als eine Werbebotschaft.

Ausgestattet mit achtjähriger Projekterfahrung startete ein zehnköpfiges Team, um Banken, Dienstleister und Non-Profit-Organisationen bei den anstehenden Veränderungen und Umstrukturierungen im Wettbewerb zu begleiten. Und das mit großem Erfolg!

Trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes in Deutschland zu Beginn dieses Jahrzehnts und dem damit einhergehenden Personalabbau bei vielen renommierten Unternehmensberatungen wuchs das 4P-Team in zwei Jahren auf mittlerweile 30 Berater alleine am Standort Stuttgart.

Im Januar 2003 erfolgte dann die Gründung der ersten Auslandsniederlassung in Österreich mit Andreas Jenewein, dem nunmehr vierten Partner in der Geschäftsleitung. Die vielen Projekte in der Alpen-Adria-Region und in Osteuropa erfordern eine Präsenz in den Märkten, um auch als Arbeitgeber attraktiv zu sein.

Der neueste Meilenstein liegt in der Gründung von 4P Training Anfang 2004. Das Joint Venture wurde zusammen mit erfahrenen Vertriebs-, Coaching- und Trainingspezialisten vorangetrieben, "da Beratung erst dann Erfolg hat, wenn die Menschen die neuen Konzepte auch umsetzen und dabei unterstützt und betreut werden", betont Dr. Nolte. "Gerade in Banken, Sparkassen, Krankenhäusern und öffentlichen Organisationen müssen die Menschen dort abgeholt werden, wo sie stehen, sonst bewegt sich da lange Zeit gar nichts."

"Ein weiterer Erfolgsfaktor neben der Mitarbeiterbindung ist die Kreation kundenspezifischer Lösungen an Stelle des Verkaufs fertiger Produkte von der Stange", betont der Wirtschaftsingenieur Siegfried Fichtler, der seinen beruflichen Werdegang vor neun Jahren bei Arthur Andersen begonnen hatte.

Dirk Hörner ergänzt: "Indem wir



Hier macht Arbeit Spaß: Der Firmensitz im Stuttgarter Engineering Park (StEP)

durch unsere persönlich-sportliche Art Führungskräfte, Mitarbeiter, Betriebs- und Personalräte und politische Interessenvertreter nicht nur überzeugen, sondern auch menschlich gewinnen, bewegt Begeisterung statt Druck und Drohung."

Das bestätigen nicht nur die Mandanten, die auf das Know-how "ihrer" sympathischen Berater schon aus Zeiten vor der Gründung viele Jahre vertrauen.

Nach mehr als 150 Projekten setzt sich mittlerweile der Kundenstamm aus namhaften Vertretern von Volks- und Raiffeisenbanken, Sparkassen, Sparda-Banken und Privatbanken sowie großen und kleinen Kommunen und Non-Profit-Organisationen zusammen.

Die Managementberatung für Finanzdienstleister hat mit rund 80 % den größten Anteil am Gesamtgeschäft. Hier liegen die Schwerpunkte im Fusionsmanagement, der Beratung in Strategie-, Marketing-, Personal- und Steuerungsfragen sowie Orgaberatung.

Die Kommunalberatung als zweites Standbein umfasst neben der Strategie- und Orgaberatung auch das Kommunalmarketing und die Beratung bei Privatisierungsprozessen.

Die erfolgreiche Arbeit hat sich inzwischen bereits in mancher Chefetage großer Konzerne herumgesprochen,

so dass heute auch global player wie die Deutsche Telekom, Nestlé, SAP oder MAN-Neoplan mit der "schwäbischen Innovationscrew" zusammenarbeiten.

Vorträge und Publikationen sind wichtige Plattformen, um den Bekanntheitsgrad der 4P zu erhöhen. Gestützt und genährt wird das Beratungs-Know-how durch die Zusammenarbeit mit wissenschaftlichen Einrichtungen und internationalen Lehraufträgen.

Allen voran Dr. Nolte veröffentlichte in den letzten 12 Monaten mit den drei Büchern: "Basel II konkret", "Volkswirtschaft konkret" und "Mar-

keting konkret" vielbesprochene Bestseller. *"Nur durch die Verbindung von Forschung, Lehre und Praxis ist die Qualität und Aktualität bester Beratungsleistungen aufrecht zu erhalten. Kleiner, besser und schneller!"* lautet seine Devise im Wettbewerb mit den Großen der Branche. *"Immer mehr Kunden erkennen, dass die ihre Konzepte nur überstülpen und bei den Mitarbeitern und in der Öffentlichkeit mehr Unruhe und Misstrauen auslösen, was den Erfolg stark beeinträchtigt."*

Aufsehen in der Öffentlichkeit erregt aber auch 4P, ganz aktuell mit einer europaweiten Studie zum Thema "Frauen, Konsum und Finanzen", die eindrucksvoll aufzeigt, wie wenig die Wirtschaft auf ihre Kundinnen und Beschäftigten eingeht.

Aber die Wirtschaft lernt schnell mit 4P. So ist die Sparkasse Heidelberg eine der ersten, die mit "Lady Banking" bei ihren Kundinnen Akzente setzt, die sich auch für die Sparkasse lohnen. Schliesslich ist nicht nur die Verwaltungsratsvorsitzende und Promotorin des Projekts die Oberbürgermeisterin der Stadt, Beate Weber, davon überzeugt, dass mit diesem innovativen Konzept neue Marktpotenziale ausgeschöpft werden können.

Mit neuen Ideen und zusammen mit den Menschen neue Wege gehen, anstatt immer nur Personal abzubauen – ein erfreuliches Signal in schweren Zeiten am Standort Deutschland. Schneller kapieren, worauf's ankommt scheint eben keine Frage der Größe zu sein!

Strategieumsetzung mit Balanced Scorecard

Ein weiteres Beispiel für aktuelle Beratungsansätze

Ausgereift: Mit einer gut durchdachten Vorgehensweise zur Einführung einer ganzheitlichen Unternehmenssteuerung auf Basis der Balanced Scorecard können Mandanten ihre Strategie nachhaltig umsetzen – die konsequente Umsetzung ist eines der größten Defizite und somit auch größten Potenziale unserer Zeit.

Innovativ: Hierzu wurde auch zusammen mit einem Kooperationspartner ein IT-Tool entwickelt. Entscheidend ist aber nicht das Tool, sondern die Anwendung im Rahmen der Führungsaufgabe. Die "Konsequenz" als Bestandteil einer Leistungskultur, das muss den Führungskräften und Mitarbeitern vermittelt werden. Und dabei hilft 4P.

