

Hidden Champions der Beratungsbranche vorgestellt: Karim Barkawi über Barkawi Management Consultants GmbH & Co. KG

	Name:	Karim Barkawi
	Funktion:	Managing Partner
	Organisation:	Barkawi Management Consultants GmbH & Co. KG

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 Topmanager deutscher Unternehmen gebeten, ausgewählte Managementberater 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 Karim Barkawi, Managing Partner von Barkawi Management Consultants. Herr Barkawi kommentiert dabei die Ergebnisse der Studie und stellt Barkawi Management Consultants als Dienstleister und Arbeitgeber vor.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen Ihr NetSkill-Team



Sehr geehrter Herr Barkawi,

Frageblock 1: Barkawi Management Consultants als Hidden Champion 2009

Professor Fink – Professor der Betriebswirtschaftslehre, insb. Unternehmensberatung und -entwicklung an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg – hat auch 2009 ca. 250 Topmanager befragt und so jenseits der 3 umsatzführenden Champions (McKinsey, Roland Berger, Boston Consulting Group) zehn Beratungen als Hidden Champions ermittelt, die in ihren Kerngebieten kompetenzführend sind.

Auch Sie sind 2009 als einer der Hidden Champion ausgezeichnet worden. In welchen „Disziplinen“ konnten Sie überzeugen und was wertschätzen Topmanager nach dieser Studie besonders an Barkawi Management Consultants?

Antwort:



Wir durften uns 2009 zum wiederholten Mal über die Auszeichnung Hidden Champion des Beratungsmarkts freuen, was für uns ein großer Motivationsschub und eine wunderbare Anerkennung unserer Arbeit ist. Dafür möchte ich mich auch im Namen aller meiner Kollegen nochmals ganz herzlich bei unseren Kunden bedanken. Unser Dank gilt auch Herrn Prof. Fink und seinem Team, der diese Auszeichnung durch seine umfangreiche Befragung ermöglicht hat. Neben der Auszeichnung zum besten Beratungsunternehmen in den Disziplinen „Distributionslogistik und After Market Services“ sind wir besonders stolz darauf, dass wir uns in unserem Spezialgebiet mit einem so großen Abstand zu dem zweiten Unternehmen platzieren konnten, dass uns das Wirtschaftsmagazin „Capital“ zum Gesamtsieger der Studie erklärt hat.

(<http://www.capital.de/unternehmen/100022161.html>)



Frageblock 2: Kompetenzpfad Barkawi Management Consultants

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 Barkawi Management Consultants skizzieren? Welche Kompetenzen konnte Barkawi Management Consultants auf seinem Weg als Unternehmen aufbauen und was zeichnet heute das Team bzw. die Berater von Barkawi Management Consultants auch jenseits der genannten Erfolgsfaktoren der „Hidden Champions“-Studie aus?

Antwort:



Angefangen haben wir vor über 15 Jahren mit stark umsetzungsorientierten Ersatzteillogistik-Projekten. Diese Disziplin gilt aufgrund der schwierigen Planbarkeit von Ort und Zeitpunkt der Nachfrage nach einem Ersatzteil als eine Art „Königsdisziplin“ innerhalb der Logistik. Aus dieser Schule heraus haben wir unser Beratungsspektrum einerseits nach und nach auf die komplette Supply Chain ausgeweitet, andererseits haben wir neben der Ersatzteillogistik alle anderen Themen im sog. „After Sales Services“ Umfeld zu unserer Kernkompetenz gemacht. Da viele Prozesse in Unternehmen vernetzt sind und ineinandergreifen, haben diese Erweiterungen unseren Beratungsansatz auf eine deutlich höhere Ebene, nämlich die der Unternehmensleitung verlagert. Seit Jahren sind wir nun Ansprechpartner für strategische Service- und Supply Chain-Fragen, ohne dabei unsere umsetzungsorientierten Wurzeln aufgegeben zu haben. Unsere Teams vereinen Branchenkenntnisse mit funktionaler Expertise in den Bereichen Planung, Einkauf, Produktion und Distribution. Wir kennen und verstehen die Probleme unserer Kunden im Detail und können Projekte ohne Anlaufzeiten starten. Das spart Zeit, Geld und schafft Vertrauen. Die Kunden haben zudem die Gewissheit, dass wir sie mit einem Lösungsvorschlag – den wir meist vor Ort beim Kunden erarbeiten – nicht allein lassen, sondern Empfehlungen dann auch gemeinsam mit den Kunden umsetzen und zum Erfolg führen.



Frageblock 3: Barkawi Management Consultants als Dienstleister

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

Können Sie für uns „typische“ Projekte von Barkawi Management Consultants skizzieren? Wer sind Ihre Kunden? Was sind wichtige Beratungsthemen bzw. Beratungsaufgaben, gerade auch aktuell im Umfeld der Finanz-/Wirtschaftskrise? 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:



Typischer Weise arbeiten wir für global agierende Großunternehmen mit logistisch komplexen Geschäftsmodellen. Unsere Projekte befassen sich mit der Optimierung weltweiter Lieferketten. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Optimierung der Absatzplanung, des Materialeinkaufs, sowie der Produktion und Verteilung von Produkten. Darüber hinaus helfen wir bei der Konzeption und Erbringung von Serviceleistungen, und somit dabei, die nach dem Produktverkauf oft unterschätzten Umsatz- und Gewinnpotenziale zu nutzen. Unsere Rolle umfasst sowohl die Konzeption von Verbesserungen als auch deren Realisierung. Ein wesentlicher Einfluss der Finanzkrise ist die erhöhte Bedeutung von Kosten und Liquidität bei der Festlegung von Projektzielen. Die Erzielung schneller und kostenwirksamer Verbesserungen ist noch wichtiger geworden. Die Herausforderung besteht im aktuellen Umfeld insbesondere darin, bei unseren Kunden eine gesunde Balance zwischen kurzfristigen operativen Erfolgen und langfristigen strategischen Weichenstellungen herbeizuführen.

Frageblock 4: Barkawi Management Consultants als Arbeitgeber

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

Was spricht Ihrer Meinung nach dafür, auch Barkawi Management Consultants als möglichen Arbeitgeber zu berücksichtigen? Was wünschen Sie sich von möglichen zukünftigen Kollegen? Was zeichnet also den idealen Bewerber aus?

Antwort:



Absolventen gehen oft davon aus, dass Sie nur bei den „Champions“ ein breiteres Spektrum an Aufgaben, Einsatzgebieten und –orten kennen lernen. Dabei wenden auch wir in unserem Beratungsfeld alle Instrumente der klassischen Management-Beratung an und beraten unsere Kunden in strategischen, operativen und organisatorischen Fragestellungen. Mit unserem Leistungsportfolio sind wir für zahlreiche Branchen tätig, u.a. Telekommunikation, Automobilbau, High Tech, Luftfahrt, Schienenverkehr, Medizintechnik und erneuerbare Energien. Wir sind mit unseren Auslandsniederlassungen in Shanghai, Neu Delhi, Moskau und Atlanta weltweit tätig und betreuen darüber hinaus Projekte in über 50 Ländern. Unsere Arbeitssprache ist meist Englisch und eine Vielzahl unserer Mitarbeiter hat einen multikulturellen Hintergrund. Als Besonderheit unseres Unternehmens empfinden wir den Barkawi Firmenverbund, der neben der Beratung auch operative Geschäftseinheiten umfasst, die sich aus dem Beratungsgeschäft ergeben haben. Unseren Mitarbeitern bieten sich also zahlreiche Möglichkeiten, unternehmerisch tätig zu werden. Wir suchen Gestalter und Macher und bieten hierfür gute Rahmenbedingungen. Unternehmerisches Denken ist allerdings auch das, was wir in der Beratung von unseren Mitarbeitern erwarten. Nur wer denkt und handelt wie ein Unternehmer, versteht den Kunden richtig und findet im Sinne des Kundenunternehmens die erfolgsversprechendste Lösung.

Von Absolventen wünschen wir uns neben einer exzellenten Ausbildung Einsatzbereitschaft, Flexibilität, Neugier, frische Ideen und Leidenschaft für unsere Themen. Von Kollegen, die im mittleren Management einsteigen, wünschen wir uns vor allem Industrie- bzw. Handelserfahrung sowie den Willen, unsere Fähigkeiten und unser Angebot permanent zu verbessern.



Frageblock 5: Zukunftspläne

Die obligatorischen Fragen zum Schluss:

Was sind Ihre Pläne für die Zukunft, insbesondere für das neue Jahr?

Wie können Unternehmen und Absolventen, die dabei potenziell mit Ihnen zusammen arbeiten möchten, mit Ihnen in Kontakt treten?

Antwort:



Wir haben das Jahr 2009 erfolgreich abgeschlossen. Es ist uns trotz Krise gelungen, neue Kunden zu gewinnen, bestehende Mandate auszubauen und insgesamt zu wachsen. Auch für 2010 rechnen wir mit einem Ausbau unseres Portfolios und einer Steigerung des Geschäftsvolumens. Mit der Gründung von Barkawi Management Consultants USA mit Sitz in Atlanta haben wir im kommenden Jahr einen besonderen Fokus auf den nordamerikanischen Beratungsmarkt. Interessierte Absolventen bitte ich, sich mit Kathrin Groß in unserer Personalabteilung in Verbindung zu setzen. Wir freuen uns über jede Kontaktaufnahme. Presseanfragen und allgemeine Fragen zum Unternehmen sind bitte an Markus Bereiter in der Kommunikationsabteilung zu richten. Unternehmen, die Interesse an unserem Leistungsangebot haben lade ich natürlich herzlich ein, sich direkt an mich zu wenden.

karim.barkawi@barkawi.com

Vielen Dank für das Interview!