

Auftragsvolumen belegt professionelle Arbeit

■ Order Volume underscores professional Work

Seit September 2006 unterstützt die studentische Unternehmensberatung an der WHU – confluentes e.V. – einen mittelständischen Hersteller von Industrie- und Nutzböden bei strategischen Managemententscheidungen.

Die Firma Silikal GmbH aus dem Frankfurter Raum ist weltweit einer der Marktführer im Bereich der Bodenbeschichtungen auf Kunstharzbasis und steht aufgrund erfreulicher Wachstumszahlen und einer zunehmenden Internationalisierung des Kundenstamms vor zukunftsweisenden Entscheidungen.

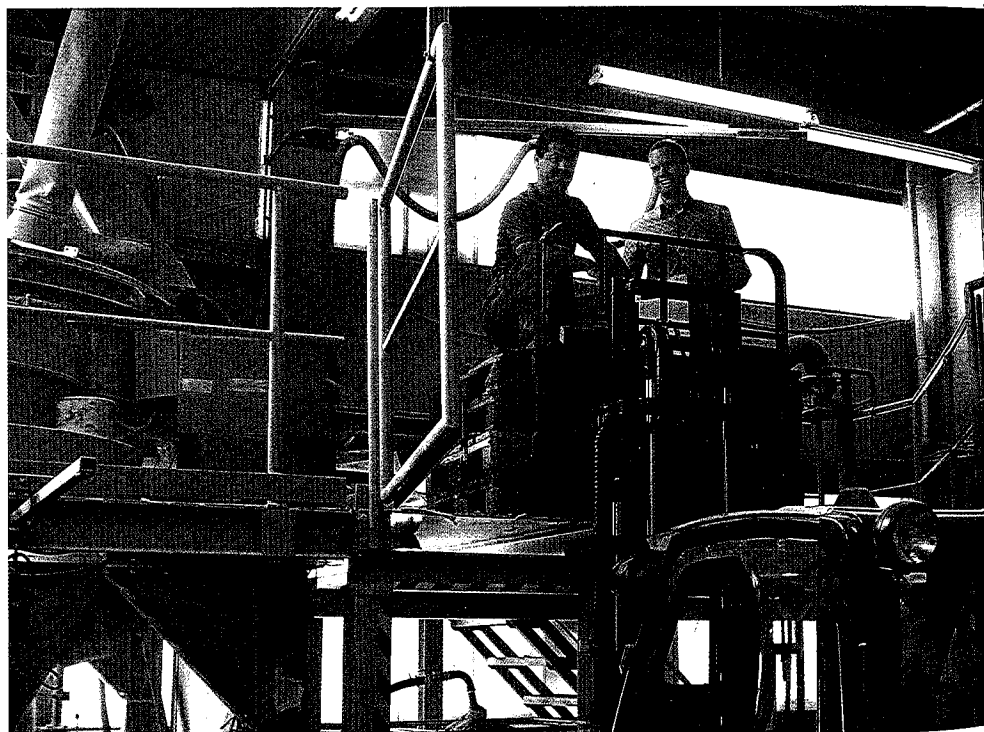
Im ersten Modul des Beratungsprojekts konnte das dreiköpfige Beraterteam von confluentes in enger Zusammenarbeit mit dem Silikal-Management die Empfehlung zur Anschaffung neuer Tanks für die Lagerung der flüssigen Rohstoffe aussprechen. Dies erscheint vor dem Hintergrund der durchgeführten umfangreichen Investitionsrechnungen und der notwendigen Zukunftssicherung bei erfreulichem Umsatzwachstum notwendig.

Aufgrund der Zufriedenheit des Kunden mit den Ergebnissen und des daraus gewonnenen Vertrauens, konnte confluentes sich über einen Folgeauftrag von zwei weiteren Projektmodulen freuen. Im zweiten Modul hatten die Berater die Aufgabe, das Warenlager genauer unter die Lupe zu nehmen. Um auf begrenztem Raum weiterhin das aus historischen Gründen knapp bemessene Lager nutzen zu können, mussten nach den Empfehlungen von confluentes zum einen die Lagermengen mit Hilfe einer neu strukturierten Bestellpolitik reduziert sowie die Anordnung der Roh-, Handels- und Fertigwaren im Lager neu gestaltet werden. Im Rahmen des dritten, derzeit noch laufenden Projekts hat das Projektteam die Aufgabe, Optimierungspotenziale im Produktionsprozess und in der Ablauforganisation von den Rohwaren über die halbfertigen Erzeugnisse bis hin zu den Fertigwaren aufzudecken.

Der Kontakt zwischen Silikal und confluentes wurde durch Prof. Dr. Arnd Huchzermeyer, Inhaber des Lehrstuhls für Produktionsmanagement an der WHU, her-

gestellt, der das Management von Silikal während eines Praxisworkshops kennenlernte. Auf ähnliche Weise wurden in der Vergangenheit auch schon Projekte durch Kontaktvermittlungen weiterer WHU-Professoren akquiriert. Dies belegt die enge Zusammenarbeit und das große Vertrauensverhältnis zwischen Professoren, Studierenden und Doktoranden an der WHU.

zung bei der Erstellung von Business-Plänen oder bei strategischen Entscheidungen, z.B. zum Outsourcing oder Offshoring. Die Kunden sind meist produzierende oder verarbeitende mittelständische Unternehmen sowie Handelsfirmen aus dem Raum Koblenz, aber inzwischen auch zunehmend aus anderen Orten in Rheinland-Pfalz, Hessen und Nordrhein-Westfalen sowie vereinzelt gar aus Hamburg oder München. Nach außen wird confluentes durch einen fünfköpfigen Vorstand vertreten, der unentgeltlich die Projektorganisation ko-



Berater und Mitarbeiter im Gespräch.
 ■ Consultants and employee discussing.

Bei confluentes haben WHU-Studenten aller Programme – sei es Bachelor-, Diplom-, MBA- oder Promotionsstudium – und Altersgruppen die Möglichkeit, ihre im Studium und in Praktika erworbenen Kenntnisse in Beratungsprojekten umzusetzen. Die Interessenschwerpunkte und Beratungsthemen umfassen dabei die gesamte Bandbreite unternehmerisch relevanter Fragestellungen von Produktion und Logistik über Marketing und Marktforschung bis hin zur Unterstü-

ordiniert, neue Projekte akquiriert und Verwaltungsaufgaben wahrnimmt.

Die wachsende Zahl der Beratungsaufträge, die inzwischen bereits zum ersten Mal auch von einem DAX-Unternehmen stammen, belegt die professionelle Arbeit der studentischen Berater. Dabei bildet für sie das im Studium an der WHU erworbene Wissen aus Vorlesungen, Seminaren und Fallstudien die wichtigste Grundlage, weshalb der kleine erwirt-

schaftete Überschuss im Gegenzug auch stets der Hochschule wieder zu Gute kommt.

■ **Since September 2006, the student management consultancy organization at WHU – confluentes e.V. – has been assisting a mid-sized manufacturer of industrial and design floors in strategic management decision-making.**

The Silikal GmbH Company, from the Frankfurt area, is one of the world market-leaders in synthetic floor surfaces, and is facing strategic decisions regarding its future due to its very satisfactory growth and the increasing internationalization of the customer base.

The first module of the consultancy project saw the three-man advisory team from *confluentes*, working in close cooperation with the management of Silikal, recommending the procurement of new tanks for the storage of fluid raw materials. This appeared necessary given the information provided by the extensive investment appraisals that were carried out and the requisite securing of the future given the background of satisfactory growth in sales.

Due to the customer's acceptance of the results and the trust that was thereby engendered, *confluentes* was able to look

forward to a subsequent commission for two further project modules. In the second module the team was assigned with the task of more closely analyzing the warehouse aspect. In order to be able to continue to use the compact storage facilities, which for historical reasons are somewhat restricted, according to the recommendations of *confluentes* the amount of stock needed to be reduced with the assistance of a restructured ordering policy and arrangement of raw materials, traded and finished goods. The third phase of the project, still ongoing, required the project team to undertake the task of assessing the optimization potential in the production process and in the process organization of the raw materials, the half-finished products and the finished goods.

The contact between Silikal and *confluentes* was established by Prof. Arnd Huchzermeier, professor for the Chair of Production Management at WHU, who got to know the management of Silikal during a practice workshop. Projects have already been acquired in the past by this method by other WHU professors. This underscores the co-operation and deep basis of trust established between professors, students and doctoral students at WHU.

Within *confluentes* WHU students of all programs – whether they be Bachelor, Diplom, MBA or doctoral programs – and

age groups are given the opportunity to make use of the knowledge they have learned, during their studies and practical sessions, through consultancy projects. The focuses of interest and the consultancy areas encompass the complete range of entrepreneurial issues relating to production and logistics, extending from marketing and marketing research to support in the preparation of business plans or the taking of strategic decisions, e.g. on outsourcing or offshoring. The customers are usually mid-sized production or processing companies and trading companies from the Koblenz area, but now also include other locations in Rhineland-Palatinate, Hesse and North Rhine-Westphalia as well as some from as far away as Hamburg and Munich. *confluentes* is represented externally by a five-man board of management, which co-ordinates the project organization, acquires new projects and assumes administrative responsibilities on a non-fee basis.

The increasing number of consultancy commissions, which now for the first time also include a company listed on the DAX, underlines the professional working of the student advisors. And it is through this activity that they acquire the most important basic principles for the knowledge they learn at the WHU through lectures, seminars and case studies and, in return, the small profits generated can be always be well used by the School.

Startup „justmytv – Der Videorekorder im Web“

■ „justmytv – Der Videorekorder im Web“ – a Startup Company

Mit seinem innovativen Konzept belegte das WHU Startup „justmytv – Der Videorekorder im Web“ beim Deutschen Unternehmerpreis 2006 den zweiten Platz in der Kategorie „Gründer“.

Entrepreneurship ist ein wichtiger Pfeiler der WHU, aber auch der Gesellschaft. Ohne Unternehmer, die den Sprung über den Tellerrand wagen, bewegt sich wenig. In mehr als einer Vorlesung lernt man passend dazu auch, dass sich zahlreiche wichtige Personen aus der Wirtschaft erst durch Unternehmensgründungen einen Namen gemacht haben. So angespornt und ermutigt wagen jedes Jahr immer wieder einige WHU Absolventen – aber auch Studenten – den Weg in die

Selbstständigkeit mit eigenen oder anderen attraktiven Geschäftsideen. Dass dies mitunter nicht leicht ist, bestätigt zweifelsohne jeder, würde man ihn fragen. Umso wichtiger ist es deshalb, von den zahlreichen Möglichkeiten Gebrauch zu machen, die es für junge Unternehmer in Deutschland gibt.

Eine dieser Möglichkeiten ist der Deutsche Unternehmerpreis, welcher 2006 zum ersten Mal vom Entrepreneurship

Club der renommierten Harvard Business School in Deutschland ausgeschrieben wurde. Unter der organisatorischen Leitung von Paul Morgenthaler und mit Unterstützung der European School of Business, fand das Finale unter den neun Finalisten am 24. 11. 2006 in Reutlingen statt. Mit dem Handelsblatt und den VDI Nachrichten als Medienpartnern sowie einer hochkarätigen Jury, erhalten insbesondere Gründer eine hervorragende Möglichkeit, sich der Öffentlichkeit vorzustellen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Vergeben wurde der Preis in den drei Kategorien „Gründer“, „erfolgreicher Mittel-