

KARL KRONER KG

Unternehmensberatung

(nachstehend KKUB genannt)

KARRIERE

(Stand: 15.10.2020)

Die KARL KRONER KG (nachstehend KKUB genannt) sucht Sie als kühlen Analytiker, kreativen Denker und Macher in einer Person.

Eine erfolgreiche Beratung und erfolgreiche Strategien zeichnen sich durch folgende Faktoren aus:

- Sie setzen den Mut und den Willen zu Innovation, zu Fortschritt und zum Erfolg voraus.
- Sie basieren auf ausgezeichneten, realitätsnahen Analysen, die alle Aspekte eines Unternehmens sowie des Umfeldes umfassen.
- Sie sind auf die individuelle Wettbewerbssituation des Unternehmens des Kunden ausgerichtet und haben ein profitables Wachstum zum Ziel.
- Sie sind im Unternehmen verankert und werden von allen Mitarbeitern getragen und gelebt.

Nur wenn es gelingt, den Beratungsprozess so zu gestalten, dass diese Forderungen erfüllt sind, wird die Beratung einer Strategie zu dem, was sie eigentlich ist: "Mehr Kunst als Wissen".

Wir suchen kühle Analytiker, kreativen Denker und Macher in einer Person. Und wenn Sie diese Herausforderung annehmen wollen, dann sind Sie bei uns richtig.

Prüfen Sie bitte die weiteren Details:

- QUALIFIKATION
- PERSÖNLICHKEIT
- ARGUMENTATIONSKRAFT
- EINSTIEG
- PERSPEKTIVEN

Fühlen sie sich durch diesen Auftritt angesprochen, dann senden sie bitte ihre aussagekräftigen Unterlagen an unsere Kontaktadresse.

Nutzung personenbezogener Daten

Die KARL KRONER KG (nachstehend KKUB genannt) verarbeiten personenbezogene Daten in Übereinstimmung mit der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) sowie gegebenenfalls projektspezifischer Regelungen mit unseren Kunden.

Die Datenschutzerklärung gemäß Art. 13 DSGVO beinhaltet:

1. Grundlagen
2. Datenverarbeitung im Zusammenhang mit der Internetseite der KKUB
3. Verarbeitung personenbezogener Daten im Rahmen der Kontaktaufnahme
4. Versand von Informationen (z.B. Newsletter, Einladungen, Veranstaltungen u.a.)
5. Verarbeitung personenbezogener Daten im Rahmen von Projekten
6. Bestellung von Druckerzeugnissen
7. Datenverarbeitung im Zusammenhang mit anderen Anwendungen
8. Veranstaltungen, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
9. Betroffenenrecht (Ihre Rechte)

Um Sie über die Datenverarbeitung und Ihre Rechte aufzuklären und unserer Informationspflicht (Art. 13 und 14 DSGVO) nachzukommen, informieren wir Sie in unserer Datenschutzerklärung über die Verarbeitung personenbezogener Daten bei der Nutzung unserer Website, bei der Kontaktaufnahme (über das Kontaktformular, per E-Mail, telefonisch oder postalisch) sowie in Bezug auf alle anderen Leistungen der KKUB. Details zu Thema Datenschutz siehe Datenschutzerklärung der Karl Kroner KG: <https://www.karl-kroner.de/de/datenschutz/index.html>

QUALIFIKATION

Wir erwarten von Bewerbern einen sehr guten Hochschulabschluss (eine Promotion ist von Vorteil). Sie sprechen selbstverständlich Englisch; eine weitere Fremdsprache ist von Vorteil.

- Ihre Auslandsaufenthalte haben Ihnen neue Perspektiven eröffnet.
- Sie begegnen dem Umfeld und der Umwelt ohne Vorurteile und sehen mehr Sonnenschein als Wolken.
- Anspruchsvolle Praktika haben Ihre analytische Arbeit und Leistungsfähigkeit gesteigert.
- Sie wissen genau, dass komplexe Aufgaben nur in einem Team gelöst werden können.
- Sie sind sich sicher, dass Ihr Ehrgeiz Sie nicht hindert, sich aufgeschlossen und produktiv in ein Team einzubringen.

Fächer:

Alles ist möglich: Wirtschaftswissenschaftler, Ingenieure, Informatiker, Steuerberater, Juristen

Wichtig ist, Sie sind ein kühler Analytiker, kreative Denker und ein Macher in einer Person sind und Sie wollen führen.

Werte:

- **VORZÜGLICHKEIT**
 - > Kreativität
 - > Innovation
 - > Erfolg
 - > Meritokratie
 - > Neugierde/Analyse
 - > Kommunikation
 - > Team
- **UNTERNEHMERTUM**
 - > Schlagkraft
 - > Motivation
 - > Wachstum
 - > Diversifikation
 - > Frieden
 - > Internationalität
 - > Verantwortung

● **PARTNERSCHAFT**

- > Kooperation
- > Einfühlsamkeit
- > Offenheit
- > Transparenz
- > Vertrauen
- > Fairness
- > Respekt

PERSÖNLICHKEIT

Berater zu sein verpflichtet.

Ein breites Know-how, überzeugende Argumente und eine befreiende Kreativität machen gute Beratung aus.

Wenn Sie als Berater anfangen, sind Sie nicht am Ziel Ihres Lebens - sondern brechen erst auf.

Wir unterstützen Sie bei Ihrer Karriere in jeder machbaren Hinsicht; der Treiber Ihrer persönlichen Weiterentwicklung sind aber Sie selbst.

Ihre intellektuelle Neugier ist groß.

Die entscheidenden politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Zusammenhänge haben Sie im Blick; Sie analysieren und bewerten sie laufend.

Sie nutzen jede Möglichkeit, sich über Tools zu informieren, tauschen sich mit Kollegen, Experten und Kunden aus.

Sie wissen ganz genau, dass nur ein hellwacher Berater ein guter Berater ist und wirklich etwas bewegen kann.

Kraft zur Selbsteinschätzung zeichnet sie aus.

Führen und managen ist nicht dasselbe. Aber sie sind notwendigerweise miteinander verbunden und ergänzen sich gegenseitig.

Jede Bemühung, beides (managen und führen) in einer Personalunion zusammenzuführen, wird mehr Probleme verursachen als lösen.

Ein Berater (Experte) zeichnet sich durch umfangreiches Wissen aus. Berater nehmen Herausforderungen an und lösen Aufgaben methodengeleitet, zielorientiert, sachgerecht und selbständig.

Die Aufgabe des Managers besteht darin, zu planen, zu organisieren und zu koordinieren.

Arbeitnehmer brauchen ihre Manager nicht nur zur Zuweisung von Aufgaben, sondern auch zur Definition des Zweckes.

Manager müssen Arbeit organisieren, nicht nur, um die Effizienz zu maximieren, sondern auch, um Fähigkeiten zu fördern, Talente zu entwickeln und Ergebnisse herbeizuführen.

Die Aufgabe des Führers ist es, zu kontrollieren, zu begeistern und zu motivieren und erfordert einen hinreichend großen Horizont.

Managen versus Führen

Warren Bennis hat in seinem 1989 erschienenen Buch „On Becoming a Leader“ eine Liste der Unterschiede zwischen Managern und Führern (Leader) zusammengestellt.

Für Berater ist diese Liste wesentlich, weil Sie mithilfe Inhalte der Beratungen an die Fragestellungen und Interessen des normativen, strategischen und des operativen Managements auszurichten.

Eine überarbeitete Version dieser Liste wurde wie folgt wiedergegeben:

- Der Manager verwaltet.
Der Führer innoviert (entwickelt konstruiert erarbeitet erfindet).
- Der Manager ist eine Kopie.
Der Anführer ist ein Original.
- Der Manager erhält den Status quo.
Der Führer entwickelt den Status quo.
- Der Manager konzentriert sich auf Systeme und Strukturen;
Der Führer konzentriert sich auf Menschen und deren Verhalten.
- Der Manager ist auf Kontrolle angewiesen.
Der Führer schafft Vertrauen.
- Der Manager hat eine Sicht auf das jetzt und heute.
Der Führer hat eine langfristige Perspektive.

- Der Manager fragt, wie und wann.
- Der Führer fragt, was und warum.
- Der Manager hat sein Auge immer auf das Endergebnis gerichtet.
- Der Blick des Führers ist auf den Horizont, auf das Umfeld gerichtet.
- Der Manager übernimmt vorherrschende Meinungen und ahmt nach.
- Der Führer geht neue Wege (entwickelt).
- Der Manager akzeptiert den Status Quo.
- Der Führer stellt den Status Quo in Frage.
- Der Manager ist der klassische gute Soldat.
- Der Führer besticht durch seine Ausstrahlung und ist eine eigene Persönlichkeit.
- Der Manager macht die Dinge richtig.
- Der Führer macht das Richtige.

Führungskräfte betrachten eine Geschäftseinheit, ein Unternehmen, einen Konzern, eine Branche oder ein Wirtschaftsraum als eine Ansammlung sozialer Systeme. Soziale Systeme, die den Interessen entsprechend Netzwerke aufbauen, sich über diese Netzwerke gegenseitig bestätigen, Wirklichkeitskonstruktionen entwickeln und propagieren und zu einer Handlung motivieren oder eine Meinungsbildung fördern oder irritieren.

ARGUMENTATIONSKRAFT

Gute Beratung heißt fragen, zuhören, argumentieren und Wissen kommunizieren. Strikte Sachlichkeit, analytische Präzision und konsequente Umsetzung machen die Qualität einer Beratung aus.

- Dieses anspruchsvolle Geschäft, verlangt starke Konzentration, viel Arbeitsaufwand und hohe Mobilität.
- Beratung ist in erster Linie Kommunikation und die Argumentationskraft ist der Schlüssel für den Erfolg.
- Das A und O einer guten Argumentation ist das aktive Zuhören. Bevor aber aktiv zugehört werden kann, müssen gute Fragen gestellt werden.
- Fragen, aktives Zuhören, Kommunizieren und Argumentieren sind Prozesse, die geübt werden können.

Üben Sie Ihre Kunst der Fragestellung mit folgenden “W-Fragen”:

- wer (hat etwas getan)
- was (hat er denn getan)
- wo (hat er es getan)
- wann (hat er es getan)
- wie (hat er es getan)
- warum (hat er es getan)
- woher (ist die Information)

Diese Fragen bringen Ihren Gesprächspartner zum Nachdenken. Hören Sie Ihrem Gesprächspartner mit viel Einfühlsamkeit und Sensibilität aktiv zu ... - und er wird sich öffnen.

Ihr Gesprächspartner wird von Ihnen eine Lösung erwarten. Formulieren Sie die Lösung und zeigen Sie Ihrem Gesprächspartner die Wege auf, um die angesprochenen Probleme zu beheben (die Argumente für Ihre Lösung hat Ihr Gesprächspartner geliefert; Sie müssen die Argumente mit Ihrem Wissen lediglich strukturiert zusammenfassen); und Sie haben eine Lösung gefunden und einen Freund gewonnen.

Fragen, aktives Zuhören, Kommunizieren, Argumente strukturieren und zusammenfassen sowie das Präsentieren der Ergebnisse und der Lösungswege sind die wichtigsten Komponenten im Beratungsprozess.

Argumentation

Als Argument wird eine Aussage oder eine Kette von Schlussfolgerungen (Konklusion) bezeichnet, die zur Begründung einer Aussage oder einer These herangezogen wird.

Die logisch korrekte Schlussfolgerung einer Aussage aus anderen Aussagen bzw. Argumenten bezeichnet man als Beweis. Im Laufe der Zeit haben sich feste lateinische Redewendungen für Argumentationsformen herausgebildet.

In der Wissenschaft wird unter Argument auch eine Menge von verknüpften Aussagen (Prämissen und These) verstanden, wobei die These aus den Prämissen per Konklusion hervorgeht.

Argumente können kritisch und /oder konstruktiv sein. Sie dienen dazu, Menschen von der Richtigkeit oder Fehlerhaftigkeit einer These zu überzeugen und sind deshalb ein wesentliches Mittel im Bereich der Wissenschaft, der Kritik, der Diskussion und des Dialoges.

Argumente müssen vom Prinzip her standhaft sein. Einen praktischen Leitfadens für die Prüfung trugschlussfreier Argumente (A Practical Guide to Fallacy-Free Arguments) hat T. Edward Damer in seinem Werk nach 5 Kategorien zusammengefasst:

- **Struktur-Prinzip**
 - Petitio Principii (Zirkelbeweis)
 - Argumente, die sich selber widersprechen (fallacies of inconsistency)
 - Fehlschlüsse beim deduktiven Schließen (fallacies of deductive inference)

- **Relevanz-Prinzip**
 - Fehlschlüsse irrelevanter Prämissen (fallacies of irrelevant premise)
 - Fehlschlüsse irrelevanter Appelle (fallacies of irrelevant appeal)

- **Akzeptabilitäts-Prinzip**
 - Fehlschlüsse aus unberechtigten Annahmen (unwarranted assumption fallacies)

- **Zulänglichkeits-Prinzip**
 - Fehlschlüsse, die auf einem Mangel an Belegen basieren (fallacies of missing evidence)
 - Kausale Fehlschlüsse (causal fallacies)

- **Widerlegungs-Prinzip**
 - Gegenbeweis-Fehlschlüsse (fallacies of counterevidence)
 - ad-hominem-Fehlschlüsse
 - Ablenkungsfehlschlüsse (fallacies of diversion)

Kommunikation

Die Inhalte der Argumentation und Kommunikation sind an den Kreis der Zuhörer zu orientieren:

● **Experte-Laie Kommunikation**

Die Experten-Laien-Kommunikation ist die Interaktion zwischen Experten (Berater) und Laien. Konkret geht es darum, Wissen des Experten derart an Laien zu vermitteln, dass diese in der Lage sind, das Wissen sinnvoll aufzunehmen und anzuwenden.

Die verwendeten Begriffe eines Experten (Beraters) sind dem Verständnis des Laien anzupassen. Dem Laien sind zumindest die Grundzüge des entsprechenden Fachgebietes zu vermitteln.

● **Experte-Management Kommunikation**

Experten-Manager-Kommunikation ist die Interaktion zwischen Experten und operativen Managern. Konkret geht es darum, das Problem des operativen Managements aufzunehmen und eine Lösung anzubieten, welche vorwiegend eine Antwort auf folgende Fragestellungen geben: wo? wie? wann?

● **Experte-Führer (Leader) Kommunikation**

Experten-Führer-Kommunikation ist die Interaktion zwischen Experten und dem strategischen bzw. normativen Management. Konkret geht es darum, das Problem des strategischen bzw. normativen Management aufzunehmen und Lösungsalternativen anzubieten und zu bewerten, welche eine Antwort auf folgende Fragestellungen geben: wer? was? warum?

● **Experte-Jurist Kommunikation**

Die Auslegung gehört zu einem der wichtigsten Werkzeuge eines Juristen.

Ziel der Auslegung war einst die Ermittlung des Willens des Gesetzgebers (sogenannte subjektive Theorie).

Nach der heute herrschenden Meinung hat sie jedoch die Ermittlung von Sinn und Zweck des Gesetzes zum Ziel und damit die Ermittlung des Willens eines Gesetzes (sogenannte objektive Theorie).

Der Wandel von der subjektiven zur objektiven Theorie wird insbesondere mit den Problemen der subjektiven Theorie begründet. Nicht nur ist der Wille des Gesetzgebers oder des Verfassers des Kunden oft unklar, sondern in Gesetzen oder den Schriftstücken des Kunden kann auch mehr enthalten sein als der Gesetzgeber bzw. der Verfasser des Kunden zunächst dachte.

Darüber hinaus wandeln sich Normen oder Leitfäden des Kunden mit der Zeit. Gegebenenfalls wurde zum Zeitpunkt des Erlasses etwas nicht bedacht, was heute jedoch mit hineininterpretiert werden kann. Allerdings ist auch die objektive Theorie nicht unfehlbar, schließlich gibt es keinen Willen des Gesetzes, oder eines Schriftstückes sondern nur den Willen des Verfassers und den des Auslegers.

EINSTIEG

Für Praktikanten, Absolventen und erfahrene Berater und Manager.

Wir übernehmen Projekte, in denen sehr unterschiedliche Erfahrungen und Ausgangspositionen erforderlich sein können.

So unterschiedlich die Ausgangsposition auch sein mögen, von Bewerbern wir Energie und Dynamik, Kollegialität Einfühlsamkeit und Erfolgswillen erwartet. Ohne Leistungsbereitschaft und dem Drang nach Neuem geht gar nichts.

Als Praktikant

... werden die Weichen für Ihre Zukunft gestellt.

Die KARL KRONER KG stellt keine Praktikanten für Sortierarbeiten ein. Vom ersten Tag an werden Sie einem Projekt zugeordnet und erhalten eine Teilaufgabe, die Sie in hohem Maße eigenverantwortlich erledigen dürfen.

In aller Regel haben Sie persönlichen Kontakt zum Kunden.

Als Absolvent

... können Sie gleich durchstarten.

Mit einem sehr guten Abschluss als Master, Diplom, Staatsexamen oder Magister fangen Sie bei uns als Junior-Berater an und starten Ihre Karriere mit einer steilen und schnellen Lernkurve, die Sie bald in eigenverantwortliche Aufgabenstellungen bringen.

Wenn Sie bereits promoviert haben, steigen Sie in der Regel direkt als Berater ein.

Als Professional

... können Sie Ihre Erfahrungen einbringen und Erfolg ernten.

Sie kommen aus der Industrie oder sind bereits erfolgreicher Berater und suchen Bedingungen die optimaler sein könnten. Bei uns können Sie Ihre Erkenntnisse und Erfahrungen neu ins Spiel bringen, Ihre beruflichen Erfahrungen ergänzen und erweitern.

Die Position, die Sie bei uns einnehmen, orientiert sich an Ihrem beruflichen Hintergrund.

Als Manager

... haben Sie Erfahrung in der Personalführung und wollen erleben wie eine Organisation zu neuem Leben erwacht.

Sie kommen aus der Industrie haben Erfahrung in der Personalführung und in internationalen Projekten und suchen eine neue Herausforderung.

Bei uns können Sie Ihre Erkenntnisse und Erfahrungen neu ins Spiel bringen, Ihre beruflichen Erfahrungen ergänzen und erweitern, indem Sie beispielsweise in einem ersten Schritt in einem Strategieprojekt mitarbeiten und dann die Umsetzung der Empfehlungen übernehmen oder im Rahmen von Nachfolgeregelungen interessante Führungsaufgaben wahrnehmen.

Die Position, die Sie bei uns einnehmen, orientiert sich an den Projektbedürfnissen sowie an Ihrem beruflichen Hintergrund.

Herausforderung mit dem Unternehmen des Kunden erfolgreich zu sein.

Jedes Unternehmen benötigt eine Lösung, die genau auf die Gegebenheiten des Unternehmens abgestimmt ist und die der jeweiligen Wettbewerbssituation und der zu erwartenden Entwicklung entspricht.

Kein Unternehmen gleicht dem anderen, deshalb gibt es auch keine Lösung, die einfach aus der Schublade gezaubert werden kann.

Die Herausforderung:

1. Sie müssen als kühle Analytiker, kreative Denker und Macher in einer Person, im Team Lösungen entwickeln und umsetzen, die zu einem profitablen Wachstum des Unternehmens des Kunden beitragen
2. Sie müssen sich dessen bewusst sein, dass Sie in der Regel auf verkrustete Strukturen stoßen, welche die meisten am liebsten beibehalten möchten; und Sie müssen mit Feingefühl und Einfühlsamkeit die Menschen mitnehmen; Sie müssen wissen:

“Wenn Du ein Schiff bauen willst, so trommle nicht die Männer zusammen, um Holz zu beschaffen und vorzubereiten oder die Arbeit einzuteilen und Aufgaben zu vergeben - sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem endlos weiten Meer.”

(Antoine de Saint-Exupéry)

3. Sie müssen sich dessen bewusst sein, dass Sie nicht angekommen sind, wenn Sie bei uns anfangen; Sie brechen erst richtig auf.

Wer viel kann, kann in einem nicht institutionalisierten Beratungshaus auch viel erreichen. Bei der KARL KRONER KG erwartet Sie eine intensive Zeit, eine Zeit, in der Sie gefordert werden, in der Sie sich ständig weiterentwickeln.

Erfahrungen der Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft

Die Erfahrungen aus der Analyse und Bewertung von volkswirtschaftlichen, normativen und wirtschaftspolitischen Aspekten helfen die Welt und deren Entwicklung mit anderen Augen zu sehen.

Potentialanalysen helfen die Märkte und deren Entwicklung zu verstehen.

Branchen- und Unternehmensvergleiche helfen Geschäftsmodelle und deren Entwicklung zu bewerten.

Die Entwicklung von wirtschaftlich sinnvollen Vorgaben und Strukturen bestimmen das Verhalten eines Unternehmens.

Die Bewertung von Geschäftseinheiten und Strategien bilden die Basis für die Dimensionierung und Gestaltung der Prozesse und Prozessketten, des IT-Management, sowie der Dienstleistungen.

WEITERE FRAGEN?

Sollten sich von Ihrer Seite weitere Fragen ergeben, rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine E-Mail. Wir melden uns dann umgehend.

KARL KRONER KG

Lupinenstr. 21/2
71034 Böblingen

Telefon: +49 (0) 7031 675345

Telefax: +49 (0) 7031 675346

E-Mail: kontakt@karl-kroner.de

Web: <http://www.karl-kroner.de>