

2016 2017 2018 2019 2020 2021



# Jahresbericht 2020/2021

**move**

Studentische  
Unternehmensberatung e.V.



ConsultingNet



## Grußwort des Dekans

Ich begrüße alle Mitglieder von move e. V. und alle interessierten Leserinnen und Leser ihres Jahresberichts 20/21, der wieder zahlreiche Informationen über Projekte und Veranstaltungen sowie das Selbstverständnis dieser FB4-Studierendeninitiative enthält. Es wird über ein intensives Jahr berichtet, in dem erfolgreiche Projekte mit der wirtschaftlichen Praxis umgesetzt wurden und in dem Engagement gezeigt wurde, das weit über unseren FB4 hinausreicht. Die praxisorientierte Umsetzung von Studieninhalten in Beratungsprojekten ermöglicht es nicht nur, wichtige Soft Skills zu entwickeln, sondern auch Werte für die Gesellschaft sowie für die persönliche Entwicklung zu schaffen. Dies ist ganz im Sinne unseres Fakultätsverständnisses „WIR FB4. Verbindet das Beste“.

Der FB4 hat inzwischen drei vollständig digitale Semester zu Ende gebracht sowie eins, in welchem die Rückkehr zur Präsenz versuchsweise praktiziert wurde. Keines dieser war von Vorneherein so geplant, sondern den Herausforderungen der Corona-Pandemie geschuldet. So haben wir in den vergangenen vier Semestern viele Erfahrungen gewonnen, die wir auch in Zukunft in Lehre und Forschung sowie im Praxistransfer nutzen werden. Insgesamt sind wir bisher gut durch diese außergewöhnliche Zeit gekommen, wenngleich uns neue Infektionswellen wie die durch die Omikron-Variante verursachte immer wieder ein Stück von einer neuen Normalität entfernen. Unsere Studierenden und die Lehrenden waren dankenswerterweise bereit, sich konsequent und gelassen den neuen Anforderungen zu stellen, und sind generell durch eine sehr hohe Impfquote gekennzeichnet.

Ich danke auch den Studierenden von move e. V. Sie hatten nicht nur die großen Veränderungen im Studium, in der Kommunikation untereinander und generell im sozialen Leben zu bewältigen. Mit großer

Freude konnte ich beobachten, dass Sie mittelständische Unternehmen aus dem Münsterland tatkräftig unterstützen, mit den Auswirkungen der Pandemie fertig zu werden.

Ich wünsche move e. V. auch weiterhin viel Erfolg.



**Prof. Dr. Gottfried Vossen**

**Dekan der  
Wirtschaftswissenschaftlichen  
Fakultät**



# Vorwort des Vorstands

Liebe Leserinnen und Leser,

in diesem Jahr feierten wir als move – Studentische Unternehmensberatung e. V. unseren 25. Geburtstag und blickten zurück auf eine erfolgreiche Vereinsgeschichte, in der wir die Idee der studentischen Unternehmensberatung sukzessive weiterentwickeln konnten. Über die Jahre hinweg konnten wir immer mehr Studierende für uns begeistern und unsere Kompetenzen in verschiedenen Fachrichtungen weiter ausweiten. Auch in diesem Jahr freuen wir uns nach einem erfolgreichen Recruiting über zahlreiche neue Gesichter, die unseren Verein bereichern und ihre Begeisterung für die studentische Unternehmensberatung auf unseren Projekten zum Ausdruck bringen.

Unser 25-jähriges Bestehen wäre sicherlich ein Anlass für eine große Jubiläumsfeier gewesen. Jedoch mussten wir uns den Gegebenheiten der Corona-Pandemie beugen und uns der Herausforderung stellen, unser Vereinsleben in den digitalen Raum zu verlegen. Für unsere wöchentlichen Vereinssitzungen, gemeinsamen Events mit unseren Partnern sowie für die jährlich von uns organisierte Karriereveranstaltung consultingcontact mussten somit digitale Alternativen geschaffen werden. Die Einführung neuer Formate für den persönlichen Austausch und das Zusammenrücken als Verein ermöglichte es uns hierbei, unser Vereinsleben aufrecht zu erhalten und die herausfordernden Monate gemeinsam erfolgreich zu durchschreiten.

Aufgrund der herausragenden Bedeutung für den Verein gilt unser Dank an dieser Stelle insbesondere dem Team der consultingcontact.2020. Dieses konnte unter erschwerten Bedingungen eine erfolgreiche Veranstaltung auf die Beine stellen, in der Studierende die Gelegenheit hatten, an digi-



talen Workshops, Interviews und Social Events teilzunehmen und somit in Kontakt zu verschiedenen attraktiven Beratungsunternehmen zu treten.

Des Weiteren ist es uns gelungen, mit Celonis, Roland Berger, SMP Strategy Consulting und Investors Marketing neue renommierte Kooperationspartner für move zu gewinnen, die unser Partnerportfolio strategisch weiter ergänzen. So können wir unseren Mitgliedern bereits digitalen Zugang zu exklusiven Weiterbildungsinhalten unserer Partner gewähren und unsere Zusammenarbeit auch im Projektkontext weiter vertiefen. Wir freuen uns nun umso mehr, die Kooperationen im Präsenzformat weiter ausbauen zu können.

Neben unseren Kooperationspartnern freuen wir uns sehr, seit dem Frühjahr dieses Jahres Teil des REACH EUREGIO Start-up Centers zu sein. Das REACH wurde in Folge der Auszeichnung der WWU zum „Exzellenz Start-up Center.NRW“ durch die Landesregierung als Start-Up Center und Plattform aufgebaut, um ausgewählten Start-Ups aus der EUREGIO und insbesondere WWU-Ausgründungen eine Förderung zukommen zu lassen. Im



Rahmen der neuen Zusammenarbeit unterstützen wir Gründungsteams aus dem Netzwerk als erste Anlaufstelle in Projektfragen und eröffnen unseren Mitgliedern zeitgleich vielfältige Möglichkeiten zur Realisierung eigener Gründungsideen. Wir freuen uns über die umfangreiche Förderung durch das REACH und über die Möglichkeit, move an zentraler Stelle im Start-Up Ökosystem der EUREGIO platzieren zu können.

Mit Blick auf die letzten Monate möchten wir uns als Vorstand an dieser Stelle noch einmal herzlich bei unseren Vereinsmitgliedern, Kuratoren, Kunden, Alumni und Partnern für die Zusammenarbeit bedanken. Jeder von ihnen hat seinen Teil dazu beigetragen, move trotz der besonderen Umstände während der Pandemie stetig weiterzuentwickeln und in eine weiterhin erfolgreiche Zukunft zu führen.

Der Vorstand

Julian Heine, Jan-Philipp Peperhowe, Carina Happe und Caroline Mungen



# Gliederung

1. Vereinsportrait
2. Sonderkapitel Covid-19-Pandemie
3. Beratungsportfolio und ausgewählte Beratungsprojekte
4. Vereinsentwicklung
5. Anwärterprojekt in Kooperation mit REACH
6. move-Netzwerke
  - Dachverbände
  - Kooperationspartner
  - Kuratoren

## Vereinsportrait

Als studentische Unternehmensberatung unterstützt move Unternehmen in unterschiedlichsten Branchen und Regionen.

Durch eine breite Orientierung, die Marketing, Strategie, Prozesse und IT umfasst, kann der Verein Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen begleiten. In zwei Jahrzehnten konnten die BeraterInnen von move über 160 Projekte zur Zufriedenheit der Kunden erfolgreich abschließen. Auch die Vielfalt der Kunden zeugt von der Anpassungsfähigkeit des Vereins. Die erfolgreich beratenen Unter-

nehmen reichen vom DAX-Konzern bis zum Start-Up. Im Verein sind insgesamt 12 Studienrichtungen vertreten, von Wirtschafts- und Rechtswissenschaften, über Kommunikationswissenschaften und Information bis zu Humanmedizin und Mathematik. Diese unterschiedlichen fachlichen Orientierungen der BeraterInnen machen es möglich, für jedes einzelne Projekt ein Team zusammenzustellen, das die notwendige fachliche Kompetenz mitbringt.

Um das Know-how und die fachliche Kompetenz bei den BeraterInnen weiter zu stärken



nehmen reichen vom DAX-Konzern bis zum Start-Up. Felix Heite, ehemaliger Manager bei unserem langjährigen Kooperationspartner accenture, sieht das Erfolgsrezept des Vereins „ganz klar in fachlichen Themen. Mit move als studentische Unternehmensberatung treffen wir auf beratungsaffine Top-Studenten, die Praxiserfahrungen mitbringen und diese erweitern wollen.“ Maßgeblich für den Erfolg des Vereins sind die über 70 studentischen UnternehmensberaterInnen (exkl. Trainees), die Unternehmen mit ihrer Expertise und Motivation unterstützen. Die homogene Zusammensetzung ist dabei ein wichtiger

setzt der Verein auf Schulungen und Trainings. Das Ziel ist dabei, das vorhandene akademische Wissen durch praktische Elemente zu erweitern, um die Projektarbeit weiter zu verbessern. Auf diesem Weg erwerben die BeraterInnen eine erstklassige Grundausbildung und haben die Möglichkeit, neuste Methoden und Tools kennenzulernen.

Durch den neuen Kooperationspartner Celonis konnten sich beispielsweise schon über 20 BeraterInnen mit der Technologie Process Mining vertraut machen und ihr Verständnis von Prozessanalyse erweitern.



# Sonderkapitel

## Covid-19-Pandemie

### make a move against corona

Auch nach über einem Jahr ist das Coronavirus noch ein wichtiges Thema und beeinflusst weiterhin die Vereinsarbeit von move. Das zweite Jahr in Folge musste das Vereinsleben auf die digitale Ebene verlagert werden. Diese Situation war natürlich mit gewissen Schwierigkeiten und Einschränkungen verbunden, bot aber auch ein großes Lernpotential, das der Verein nutzen konnte.

Die Umstellung auf digitale Vereinssitzungen wurde auch nach dem Sommersemester 2020 fortgeführt. Sitzungsbesuche von Kooperationspartnern wie accenture konnten also weiterhin stattfinden, wenn auch online. Die Motivation der Vereinsmitglieder war trotzdem ungebrochen und es konnten auch in diesem Format interessante Austausche und Gespräche stattfinden.

Zudem war die Verlagerung ins Digitale eine gute Möglichkeit, Vereinsmitglieder die sich im Auslandsemester oder Praktikum befanden weiter am Vereinsleben teilhaben zu lassen, was sich vorher häufig als Herausforderung erwies.

Auch für die Anwerbung neuer Mitglieder mussten aufgrund von Corona neue Lösungen gesucht und ausprobiert werden. Das Marketing über Online-Kanäle wie den Social-Media-Plattformen Instagram, Facebook und LinkedIn hat sich als sehr erfolgreich erwiesen. Das Interesse der BewerberInnen war weiterhin ungebrochen und von Vereinsseite aus konnte auch in der digitalen

Version ein faires, angenehmes und kompetenzorientiertes Auswahlverfahren garantiert werden.

Insbesondere im Bereich des Wissensmanagements und der Schulungen hat Corona bisher ungenutzte Potentiale für den Verein offengelegt. Um die Qualität der Beratungsleistungen zu garantieren, werden für Trainees regelmässig verpflichtende Schulungen zu Grundlagen der Unternehmensberatung und weiterführende Schulungen für alle Interessierten angeboten. Dieses Konzept musste in ein digitales Format überführt werden. Die positiven Rückmeldungen der Teilnehmenden führten zu der Überlegung, die digitalen Schulungen aufzunehmen und allen Mitgliedern jederzeit abrufbar in einer Datenbank zur Verfügung zu stellen. Auf diese Art und Weise kann bei Wissenslücken oder Fragen immer darauf zurückgegriffen werden und das Wissensmanagement innerhalb des Vereins nachhaltig gestärkt werden.

Durch die äußeren Umstände wurde von allen Vereinsmitgliedern im letzten Jahr eine große Anpassungsleistung gefordert. Die verschiedenen Einblicke in das digitale Vereinsleben zeigen aber, dass diese Herausforderung erfolgreich gemeistert wurde. Durch die verschiedenen Umstellungen entstanden zudem neue Ideen, die auch in den zukünftigen Jahren das Vereinsleben bereichern werden.



# Beratungsportfolio

## Prozesse

move unterstützt die Kunden konzeptionell und operativ beim Optimieren ihrer internen Abläufe. Geschwindigkeit und Flexibilität werden zu ihrem Alleinstellungsmerkmal. Der Verein berät in der Prozesserschaffung und -analyse und wendet Kennzahlensysteme, Simulationen und Benchmarking-Analysen an, um Geschäftsprozesse zu optimieren.

### Projekt: Prozessmigration für einen industriellen Maschinenbaubetrieb

In diesem Projekt konnten die Mitglieder von move einen sogenannten Hidden-Champion aus dem Bereich Maschinenbau in der Verwaltung von Betriebsprozessen unterstützen. Ausgangsbasis war das Bedürfnis des Kunden, eine an seine IT-Infrastruktur angepasste Modellierung von Prozessen zur Verfügung zu haben.

Insgesamt wurden vom 5-köpfigen Projektteam 150 Prozesse in eine neue Schreibweise übertragen sowie eine Modellierungskonvention erarbeitet, die dem Kunden in Zukunft die Modellierung von Prozessen vereinfacht. Die move Mitglieder konnten dabei auf einen großen vereinsinternen Erfahrungsschatz aus ehemaligen Projekten im Bereich der Prozessmodellierung zugreifen. Durch dieses Projekt kann der Kunde in Zukunft modellierte Prozesse einfacher nutzbar machen und in Zukunft die Modellierungen eigenständig vornehmen.



## Strategie

Ob Geschäftsfeldstrategie oder Businessplan: move legt gemeinsam mit dem Kunden den Grundstein für eine erfolgreiche strategische Entwicklung. Konkret bietet move unter anderem Portfolioanalysen, Businesspläne und Wirtschaftlichkeitsanalysen an, um Unternehmen zu helfen, sich optimal auf die strategischen Herausforderungen des Marktumfelds einzustellen.

### Projekt: Strategische Marktanalyse für eine Apotheke

Der Kunde sah sich durch die Einführung des E-Rezepts mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert. Insbesondere stellte sich die Frage nach technischen, rechtlichen und prozessualen Herausforderungen für die Apotheke, aber auch nach entstehenden Potentialen. Im Rahmen des Projekts wurde die Informationslage zum aktuellen Stand des E-Rezepts für den Kunden so aufbereitet,

dass möglichst viele Unklarheiten geklärt werden konnten. Im Fokus stand dabei, die aktuelle Situation möglichst vollständig zu erfassen. Die Projektmitglieder griffen dabei auf ihre Open-Source-Recherchefähigkeiten zurück, um möglichst vollständige Informationen zu sammeln. Im Anschluss wurde eine Checkliste erarbeitet, in der Informationen konzentriert gesammelt wurden und mit der der Kunde mit konkreten Handlungsansätzen in seinen nächsten Schritten unterstützt wird.



## IT

Durch den breit gefächerten Mitglieder-Pool von move, unter anderem bestehend aus Informatikern und anderen technikinteressierten Studierenden, unterstützt der Verein mit viel Expertise bei einer Vielzahl an IT-Beratungsleistungen. Projektthemen aus diesem Umfeld umfassen Business Intelligence, Visualisierungen, Konzeption von digitalen Produkten sowie System- und Anbieterauswahl.

### Projekt: Datenanalyse und -visualisierung für ein großes Internetunternehmen

Der Kunde sah sich mit Cross-Sell-Prozessen konfrontiert, die ohne Hilfsmittel und spezieller Expertise nur schwer interpretiert und analysiert werden konnten. Dadurch wurde die interne strategische Entscheidungsfindung

stark erschwert. Das Projektteam konnte den Kunden dahingehend unterstützen, dass die anfallenden Daten analysiert und im Anschluss visualisiert wurden. Das Projektteam hat dafür in einem ersten Schritt die angefallenen Daten zusammengeführt und aufbereitet. Die angewandten Schritte wurden als Business Logiken sorgfältig dokumentiert. Dadurch sind die einzelnen Schritte jeweils nachvollziehbar und dem Kunden wird die zukünftige Arbeit erleichtert. Als Endprodukt haben die Berater von move eine Übersicht zu der unternehmensweiten Datenlandschaft erstellt. Durch das Projekt hat der Kunde mehr Klarheit über interne Abläufe gewonnen und kann nun einfacher die strategischen Entscheidungen umsetzen, die zuvor durch mangelnde Daten nicht getroffen werden konnten.





## Marketing & Vertrieb

Durch gezieltes Marketing von Produkten und dem Erstellen von Vertriebsstrategien verschafft move seinen Kunden einen klaren Wettbewerbsvorteil. Zum Beratungsportfolio gehören Markt- und Wettbewerbsanalysen, Akquise- und Pricing-Strategien sowie umfassende und zeitgemäße Social-Media-Auftritte und online Marketing Strategien. Dabei können die studentischen Berater sowohl auf ihre universitären Hintergründe, als auch auf ihre Zugehörigkeit zu den dynamischen jungen Generationen Y und Z zurückgreifen.

### Projekt: Vertriebsstrategie im Bereich Telefonakquise für einen Industriemaschinenhersteller

Der Kunde bietet hochwertige Lösungen in der industriellen Bildverarbeitung und der flexiblen Robotik an. Seine hochspezialisierten Produkte erreichten trotz ihrer Qualität nur einen geringen Bekanntheitsgrad, wodurch das eigentliche Marktpotential nicht voll ausgeschöpft werden konnte. In diesem Projekt konnten die Berater von move den Kunden dabei unterstützen, das Produkt mithilfe einer Telefonakquisestrategie bei Schlüsselpersonen in Erinnerung zu rufen. In einem ersten Schritt wurde dabei die Kontaktliste von potentiellen Interessenten des Kunden aktualisiert, damit im nächsten Schritt gezielt die richtigen Ansprechpartner kontaktiert werden konnten. Um die eigenständige Telefonakquise auch in Zukunft zu erleichtern, wurde von den Beratern ein Gesprächsleitfaden erstellt, der zielgerichtet die Kernargumente für das Produkt zusammenfasst.

Damit wurde der Bekanntheitsgrad des Kunden mittelfristig gesteigert und die Ressourcen erarbeitet, mit denen der Kunde langfristig selbst erfolgreichere Akquise betreiben kann.



# Interne Projekte

## Karrieremesse

### consultingcontact.2020

Unter dem Motto „Shape Your Future“ wurde die diesjährige consultingcontact.2020 durchgeführt. Das mehrtägige Karriereevent bot Studierenden in ganz Deutschland die Möglichkeit, an Workshops, Interviews und Socials Events teilzunehmen, um sowohl große Beratungshäuser als auch Inhouse Consulting und renommierte Boutiqueberatungen kennenzulernen.

Neben dem Lerneffekt, beispielsweise durch die Soft Skill Workshops stand besonders das Vernetzen unter Studierenden und Beratern im Mittelpunkt: Durch die consultingcontact können die Unternehmen ihre Consultants von morgen kennenlernen, aber auch die Studierenden konnten ihre Chancen auf einen Berufseinstieg oder zukünftige Praktika erhöhen. Ganz nach dem Motto „Shape Your Future“!

Auch für move selbst stellt die consultingcontact eine willkommene und einzigartige Gelegenheit dar, sich den Studierenden vorzustellen, das Netzwerk zu Unternehmen weiter auszubauen und den Kontakt zu unseren Kooperationspartnern zu stärken. Das Event wurde dabei von dem Lightning Talk „Heiß ist der Preis“ von Prof. Roll & Pastuch – Management Consultants eröffnet, der sich rund um das Thema Beratung zwischen Topmanagement und Start-Up drehte. Nach dem erfolgreichen Start ging es am Donnerstag mit den Interviews los. Dort konnten die Studierenden in besonders entspannter Atmosphäre einzeln ausgewählte Unternehmen kennenlernen. Darauf folgten am Donnerstag und am Freitag die Socials. Der Höhepunkt stellten am Freitag und am Samstag die Case- und Soft Skill Workshops dar, in denen die Studie-

renden ihre Fähigkeiten unter Beweis stellen und ausweiten konnten.

Aufgrund der Covid-19-Pandemie wurde das diesjährige Team der consultingcontact vor ganz neue Herausforderungen gestellt. Durch den Start der Planung im Dezember 2019 wurde zunächst mehrere Monate ein Event in Präsenz vorbereitet. Durch die Entwicklung der Pandemie wurde schnell klar, dass ebenfalls ein Konzept für eine rein digitale oder hybride Durchführung ausgearbeitet werden musste.

Durch die zusätzliche Besetzung eines Hygienebeauftragten wurden die Hoffnungen auf eine consultingcontact in Präsenz nicht aufgegeben, doch leider musste sich das Team schlussendlich zum Schutz aller Beteiligten auf die digitale Variante berufen. Trotz der diesjährigen Umstände konnte das Projekt der consultingcontact.2020 hervorragend abgeschlossen werden und mit viel positivem Feedback an das Team der consultingcontact.2021 übergeben werden.

Wir danken den vielen Helferinnen und Helfern von move für die tatkräftige Unterstützung und die gelungene consultingcontact.2020. Wir freuen uns auf die nächste erfolgreiche consultingcontact, die unter dem Motto „chasing chances“ im November 2021 wieder in Präsenz stattfinden wird.



## Megatrend Digitalisierung

Der Megatrend Digitalisierung stellt Unternehmen aus allen Branchen und aller Größe vor neue Herausforderungen. Eine der größten Challenges in diesem Zusammenhang ist sicherlich der Mangel an Expertise und Fachkräften. Um auf dieses Problem zu reagieren hat move es sich zum Ziel gesetzt, den Mitgliedern die Möglichkeit zu geben, ihre digitalen Kompetenzen auszubauen. Aus diesem Grund wurde neben der verpflichtenden IT-Schulung, die alle Mitglieder absolvieren, in Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner Celonis eine neue Weiterbildungsmöglichkeit geschaffen. Im Zertifizierungsprogramm zum Process Mining Expert (PME) lernen die Teilnehmenden nicht nur die Technologie des Process Mining kennen, sondern kommen auch mit verschiedenen Programmiersprachen wie SQL und PQL in Kontakt. Zudem wird das grundsätzliche Verständnis für Prozesse sowie Fähigkeiten im Bereich der Datenanalyse gestärkt.

Den Abschluss des vierwöchigen Onlinekurses bildet ein fiktives Case Szenario, das in einem Team aus Beratern gelöst und präsentiert werden muss. Dabei steht nicht nur die Anwendung der Technologie Process Mining im Fokus, sondern auch allgemein unternehmerisches und analytisches Verständnis. Die Teams von move gehörten schon bei mehreren Kursdurchgängen zu den besten Teilnehmenden und wurden für ihre innovativen und zielgerichteten Lösungen ausgezeichnet.

Um die neu erworbenen Fähigkeiten der Mitglieder auch für den Verein und Kunden nutzbar zu machen, wurde eine Practice Group ins Leben gerufen. Die Mitglieder des Teams haben sich zum Ziel gesetzt, die Kompetenzen im Bereich der Prozessanalyse weiter im Verein zu verankern. Zudem sollen im Rahmen von externen Projekten Kunden unterstützt werden, die sich mit komplexen Herausforderungen der Digitalisierung kon-

frontiert sehen. Durch den engen Kontakt mit dem Kooperationspartner Celonis stehen den studentischen Beratern sowohl während der Vereinsarbeit, als auch in Projektphasen verschiedene Möglichkeiten der Unterstützung offen, die zu bestmöglichen Ergebnissen führen.



Wie schon festgestellt stellt die Digitalisierung uns als Gesellschaft vor neue Herausforderungen. Als Verein möchte move seinen Teil dazu beitragen, innovative Lösungen zu suchen und Andere auf ihrem Weg zu unterstützen. Der neue Kompetenzbereich Process Mining ist dabei nur eine der Fähigkeiten, die die studentischen BeraterInnen einbringen können.



# Vereinsentwicklung

## IT

Die Aufgabe des Ressorts ist es, den Mitgliedern des Vereins eine umfangreiche IT-Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. Zu dieser Infrastruktur gehören unter anderem unsere Website, das an unsere Bedürfnisse angepasste Intranet zur Projektausschreibung und Pflege von Kontakten, ein Projektmanagement-Tool zur Unterstützung interner und externer Projekte, ein Projektspeicher sowie ein Wiki, welches das vereinsinterne Wissensmanagement fördert. Das IT-Ressort kümmert sich um den User-Support und unterstützt bei technischen Problemen mit fachlicher Kompetenz.



In diesem Jahr wurde unser Wiki grundlegend überarbeitet und endlich vollständig in unser Intranet integriert. Es soll in Zukunft noch stärker zum Wissensaustausch zwischen den Mitgliedern beitragen. Außerdem wurde ein Tool für Ideen und Feedback geschaffen, das es unseren Mitgliedern ermöglicht, an einer zentralen Stelle Vorschläge für Verbesserungen einzureichen und sich gegenseitig konstruktives Feedback zu geben. Dies ermöglicht es dem Verein, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln. Darüber hinaus werden aber auch weitere Digitalisierungs- und Automatisierungsprojekte umgesetzt. So wurde der Ausschreibungsprozess von Projekten weiter automatisiert

und der Projektspeicher in unser Projektmanagement-Tool integriert. Ebenso werden aktuell das Einreichen von Anträgen zur Auslagenerstattung digitalisiert und Projektabschluss sowie Dokumentation weiter automatisiert. Diese Maßnahmen verbessern Abläufe im Verein und erleichtern das Vereinsleben.

## Öffentlichkeitsarbeit

Unter dem Motto "alles, was du tust, ist Öffentlichkeitsarbeit" ist das Öffentlichkeitsarbeitsressort für einen ganzheitlichen Außenauftritt des Vereins zuständig.

Zu den konkreten Aufgaben des Ressorts gehören zum einen die Konzeptionierung und Planung neuer Werbekampagnen und Marketingstrategien, wie beispielsweise zur Recruitingphase für neue Trainees oder Eventreihen wie dem Lightning Talk. Das Ressort Öffentlichkeitsarbeit unterstützt beispielsweise mit einer gezielten Kommunikationsstrategie das Personalressort in der Anwerbung neuer Mitglieder. So rühren wir online über unsere Social-Media-Kanäle die Werbetrommel, damit möglichst viele Studierende der Universität erreicht werden. Zum anderen übernimmt das Ressort die inhaltliche Konzeptionierung der Website und die Kommunikation nach Außen über die Social-Media-Kanäle. Die Website wurde beispielsweise durch einen Blog erweitert, auf dem Mitglieder von ihren Erfahrungen und spannenden Projekten berichten. Wir freuen uns, wenn die Corona-Situation es weiter zulässt und wir unseren Außenauftritt wieder vermehrt mit offline Aktivitäten fördern können und mit vielen kreativen Ideen unsere Bekanntheit im Münsterland weiter steigern können.



## Personal

Die Vernetzung der Trainees und Mitglieder steht im Personalressort an erster Stelle, welche insbesondere durch die Organisation von vereinsinternen Social Events, wie z.B. dem Semesteranfangswochenende, dem Sommerfest oder der Weihnachtsfeier, gestärkt wird. Diese Events bieten eine gute Möglichkeit, Kontakte im Verein zu knüpfen und als Verein zusammenzuwachsen. Außerdem bekommen neue Trainees im Mentoringprogramm eine Ansprechperson aus dem

fangswochenende im WS 2020/21 und SS2021 weiter digital statt. Dazu zählten digitale Kochevents, Wine Tasting, ein Krimi-Dinner oder Spieleabende. Auch die Schulungen, das Mentoring-Programm und das Recruiting inklusive der Kennenlerngespräche wurden in dieser Zeit digital durchgeführt. Es zeigte sich, dass sowohl durch Social-Media-Marketing, als auch durch die Präsenz auf der zentralen e-Learning-Plattform der WWU sowie in digitalen Informationsveranstaltungen



Verein zur Seite gestellt, die sie in den ersten Monaten im Verein begleitet. Zudem verwaltet das Personalressort die internen und externen Schulungen zur Aus- und Weiterbildung. Darüber hinaus zählt das Recruiting zu den Hauptaufgaben des Ressorts. Zu Beginn eines jeden Semesters werden in einem Auswahlverfahren neue studentische Unternehmensberater für den Verein rekrutiert und ermöglichen ihm so zu wachsen und sich weiterzuentwickeln.

In Reaktion auf die weiterhin bestehende COVID-19-Pandemie fanden Events, wie die Weihnachtsfeier 2020 sowie das Semesteran-

zweckwochenende im WS 2020/21 und SS2021 weiter digital statt. Dazu zählten digitale Kochevents, Wine Tasting, ein Krimi-Dinner oder Spieleabende. Auch die Schulungen, das Mentoring-Programm und das Recruiting inklusive der Kennenlerngespräche wurden in dieser Zeit digital durchgeführt. Es zeigte sich, dass sowohl durch Social-Media-Marketing, als auch durch die Präsenz auf der zentralen e-Learning-Plattform der WWU sowie in digitalen Informationsveranstaltungen



## Netzwerke

In diesem Jahr gab es interessante Themen im Netzwerkeressort. Das interne wie auch externe Netzwerk von move wächst, wobei neben dem fachlichen auch immer der zwischenmenschliche Austausch im Fokus steht. Es ist schön zu sehen, wenn Verein und Partner zusammen in den Dialog treten, um gemeinsame Interessen zu vereinen. Erfreulicherweise konnte ein Workshop mit anschließendem Socializing mit unserem Kooperationspartner accoda in Präsenz veranstaltet werden. Im digitalen Raum begrüßten wir unter anderem EY Parthenon, Roland Berger und Investors Marketing im angeregten Dialog. Neben diesen Events konnten wir auch immer mehr das REACH Start-Up Center für uns nutzen mit dem wir im engen Kontakt stehen, um beispielsweise von Start-Ups zu lernen welche Themen diese beschäftigen. move begrüßt dieses Jahr außerdem SMP, Investors Marketing als neue Kooperationspartner. Damit konnte der Verein weitere Partner für sich gewinnen, um voneinander zu profitieren. Der spannende Austausch zwischen move und externen Partnern hat gezeigt, wie wertvoll ein offener Austausch sein kann, sei es, um Expertise zu teilen oder aktuelle Fragestellungen zu besprechen. Der Austausch zwischen dem Verein und seinen Alumni sollte ebenfalls gestärkt werden, um die Erfahrungen der ehemaligen Mitglieder zu teilen. Dazu wurde ein Mentoring Programm initiiert, bei dem jeweils einem Mitglied einer unserer Alumni für einen angeregten Austausch zur Seite gestellt wird. Neben digitalen Treffen soll auch eine gemeinsame Alumni-Fahrt organisiert werden.

Als Netzwerkeressort freuen wir uns besonders auf die kommenden Events im nächsten Jahr und bauen auf den gemeinsamen Austausch.

## Prozessmanagement

Im Jahr 2021 hat sich das Ressort Prozessmanagement in erster Linie der Weiterentwicklung des Qualitätsmanagements bei move gewidmet. So konnten die Kerninhalte des internen Wissensmanagements in ressortübergreifender



Zusammenarbeit aufgearbeitet werden und in Kooperation mit dem IT-Ressort als ein nutzerfreundlicher, optisch ansprechender Teil des Intranets veröffentlicht werden. Um die Qualität der Inhalte auf hohem Niveau zu erhalten, wird hier ab dem neuen Jahr unter Führung des Prozessmanagementressorts auch ein Qualitätssicherungssystem greifen. Neben den bestehenden Inhalten sollen dazu auch neue Themenfelder in das Wissensmanagement einfließen. Zielvorgabe ist es dabei, möglichen Wissensverlusten innerhalb des Vereins vorzubeugen und stattdessen eine Kultur des aktiven Wissensaustauschs mit neuen move Mitgliedern zu fördern.

Um die Zufriedenheit der Mitglieder und Trainees mit dem Vereinsleben sicherzustellen und stetig an dessen Weiterentwicklung zu arbeiten, wurden neue Wege erschlossen und bestehende weiter beschritten. So wurde eine weiterentwickelte Mitgliederzufriedenheitsanalyse halbjährlich durchgeführt und bot dabei die Möglichkeit Kritik und Wünsche zu äußern. Neben diesem bestehenden Format können erkannte Probleme und auch Vorschläge zu deren Behebung nun direkt im Intranet anonym geäußert werden. Dabei erhalten die Mitglieder eine anhand eines festgelegten Kriterienkataloges erstellte Begründung über die Entscheidung zum weiteren Umgang mit



eingereichten Ideen und können anschließend direkt bei deren Umsetzung mitwirken. Weiterhin wurden bestehende Feedback-Sessions zu einem Workshop-Konzept ausgebaut, um den Gedanken der stetigen Verbesserung in den gesamten Verein zu tragen. Die geleistete Arbeit des Prozessmanagementressorts wurde durch das Bestehen der jährlichen Auditierung durch den BDSU honoriert.

## Finanzen & Recht

Das Ressort für Finanzen & Recht hat im vergangenen Jahr neben den wiederkehrenden Routinetätigkeiten auch eine Reihe von außerplanmäßigen Aufgaben bearbeiten dürfen.

Die Ressortmitglieder sahen sich beispielsweise mit der Frage konfrontiert, ob move als Verein einen Anspruch auf die staatlichen Hilfen in der Coronapandemie hat und ob diese, falls zulässig, aus ethischen Gründen überhaupt beantragt werden sollten. Ein weiteres Thema, das immer wieder die öffentliche Debatte dominiert stand auch auf unserer Tagesordnung: der Datenschutz. Bei diesem Thema geht es darum, die aktuellen datenschutzrechtlichen Vorgaben zu recherchieren, um ein Datenschutzmanagementsystem in unseren Verein zu integrieren. Dazu gehört auch das Schaffen einer Datenschutz-Awareness im Verein und die Etablierung eines regelmäßigen Kontroll- und Überwachungssystems durch unser Datenschutzteam. Um unsere internen Prozesse zu optimieren, kümmert sich ein Buchhaltungsteam um die Herausarbeitung und die spätere Implementierung eines neuen und effizienten Buchhaltungssystems, welches uns bei alltäglichen und wiederkehrenden Aufgaben unterstützen soll. Außerdem wird der Prozess rund um die vertragliche Abwicklung eines neuen Projektes optimiert – vom Projektvermittlungsvertrag, über das Anmelden der GbR, bis hin zum Abschluss des Projek-

tvertrages mit dem Kunden. In diesem Bereich kann besonders auf die vereinsinterne Expertise aus anderen Ressorts, beispielsweise dem Ressort Prozessmanagement, zurückgegriffen werden, um eine effiziente und übersichtliche Lösung zu finden. Auch unser Auslagenerstattungsantrag wurde überarbeitet und steht nun digital zum Einsatz bereit.

Neben all diesen wertvollen Veränderungen stehen natürlich auch die Routineaufgaben des Ressorts auf der Agenda. Vom Erstellen von Verträgen jeglicher Art, über die Erstellung von Rechnungen hin bis zum Quartalsbericht ist für jedes Mitglied des Ressorts etwas dabei.



## Anwärterprojekt in Kooperation mit REACH

Auch im Jahr 2021 ist das vielfältige Partnernetzwerk von move weiter gewachsen. Einer der Neuzugänge ist das REACH - EUREGIO Start-up Center, das die Vereinsarbeit schon jetzt nachhaltig beeinflusst hat.

In dem vom Land NRW ausgezeichnete Start-up- und Innovationscenter stehen move Räume für Veranstaltungen zur Verfügung. So konnten sich die neuen Trainees beispielsweise



in der Pitch-Arena kennenlernen und erste Schulungen absolvieren. Sobald in Zukunft auch wieder mehr Sitzungen und Meetings in persona stattfinden, bietet sich die Möglichkeit, dort Kunden zu empfangen und als Team gemeinsam an Projekten zu arbeiten.

Auch der Austausch innerhalb des REACH Netzwerks bietet spannende Entwicklungsmöglichkeiten. Durch Veranstaltungen und Networking-Events können die Mitglieder von move sich zu neuen Trends und Entwicklungen in den unterschiedlichsten Bereichen informieren. Im REACH Podcast konnten drei

Mitglieder nicht nur das Konzept studentischer Unternehmensberatungen vorstellen, sondern auch ihr Wissen zu Kernthemen für Generation Y und Z an ein breites Publikum herantragen.

*Um bei move Mitglied werden zu können, muss jeder Interessent und jede Interessentin erst eine Trainee-Zeit absolvieren. Neben dem regelmäßigen Besuch von Sitzungen und Schulungen gehört dazu auch ein Anwärterprojekt. Dieses bestand bisher meist aus einem hypothetischen Case, der über mehrere Tage hinweg im Team gelöst werden musste. In diesem Jahr wurden die move-AnwärterInnen jedoch vor eine neue Herausforderung gestellt: das Anwärterprojekt wurde in Zusammenarbeit mit dem Partner REACH organisiert und die Teams mussten an realen Problemen eines Start-ups arbeiten. Eine Teilnehmerin berichtet in einem Interview von ihren Erfahrungen:*

*Wie lief dieses Anwärterprojekt für dich denn genau ab?*

Am Freitagmorgen wurde uns der Case mit der Aufgabenstellung zugeschickt. Wir hatten weniger als 10 Stunden Zeit, um unser Angebot an die Kunden abzuschicken. Nachdem sich alle Projektmitglieder mit den vorhandenen Informationen bekannt gemacht hatten, konnte auch schon die inhaltliche Arbeit beginnen. Nach der Abgabe des ersten Angebots gab es nur eine kurze Verschnaufpause, da schon nach kurzer Zeit die Rückmeldung des Kunden kam und wir mit der Umsetzung des Angebots starten konnten. Damit waren wir in den nächsten beiden Tagen ehrlich gesagt auch sehr gut beschäftigt. Am Sonntag konnten wir unsere Arbeit dann dem Kunden und den Mitgliedern von move präsentieren.

*Was war die größte Herausforderung während des Anwärterprojekts?*

Zum einen war es schon sehr viel Arbeit in sehr kurzer Zeit. Zu Beginn des Projekts



musste man nach einer sehr kurzen Kommunikation mit dem Kunden klare Prioritäten setzen und diese im Laufe der nächsten Tage nicht aus den Augen verlieren. Das gute dabei war aber, dass man im Team gearbeitet hat und sich bei dieser Aufgabe gegenseitig unterstützen konnten. So konnte beispielsweise immer ein Teammitglied einschreiten, wenn die Gefahr bestand, das eigentliche Projektziel aus den Augen zu verlieren. Zum anderen konnten wir uns aufgrund der Pandemie nicht persönlich Treffen. Zwar sind wir inzwischen alle an digitales Zusammenarbeiten gewöhnt, trotzdem gibt es natürlich gewisse Elemente, bei denen dadurch mehr Aufwand und mehr Potential für Missverständnisse entsteht.

*Wie hat es dich beeinflusst, dass das Anwärterprojekt in Kooperation mit REACH durchgeführt wurde?*

Für mich hatte das auf jeden Fall einen positiven Einfluss. Da ich wusste, dass meine Arbeit wirklich das Potential hat, einem Start-up zu helfen war ich nochmal viel motivierter wirklich alles zu geben. Und bei der Vorstellung der Ergebnisse haben die beiden Gründerinnen ehrliches und konstruktives Feedback gegeben, wodurch ich mich als Beraterin nochmal weiterentwickeln konnte.

## Dachverbände:

### BDSU

Der Bundesverband Deutscher Studentischer Unternehmensberatungen e. V. (kurz BDSU), vereint die 32 führenden studentischen Unternehmensberatungen Deutschlands, in denen sich über 2.200 Studierende aus zahlreichen Städten organisieren.

Seit seiner Gründung 1992 setzt sich der BDSU für die Verbreitung der Idee der studentischen Unternehmensberatung in Deutschland ein. Der BDSU sieht sich selbst als wichtige Plattform für Wissens- und Erfahrungsaustausch. Um diesen zu gewährleisten, veranstaltet der



Verband regelmäßig Events, auf denen sich sowohl alle Mitglieder der studentischen Unternehmensberatungen als auch die Alumni miteinander vernetzen können.

Die Sicherstellung hochwertiger Beratungsleistungen ist für den BDSU ein essentielles Ziel. Deshalb wird jede studentische Unternehmensberatung im BDSU jährlich nach Qualitätsmanagement-Richtlinien auditiert.



Kooperationspartner

 accenture

accoda

:acondas

 **BCG** BOSTON  
CONSULTING  
GROUP

 celonis

19

 EY

  
PARTHENON

 INVESTORS  
MARKETING  
MANAGEMENT CONSULTANTS

squeaker.net

 **SMP**  
STRATEGY CONSULTING

Roland  
Berger 

zeb



## Kuratoren

Besonders bei der Projektarbeit kann sich move e. V. neben dem breiten Fachwissen der studentischen Berater auch auf ein renommiertes Kuratorium aus Professoren der WWU Münster verlassen. In fachlichen Belangen steht das Kuratorium als Ansprechpartner für wissenschaftliche und projektbezogene Fragestellungen zur Seite. Unsere Kuratorenschaft ist auf eine langfristige ideale Zusammenarbeit in zweierlei Hinsicht ausgelegt.

Zum einen steht der Verein bei Bedarf im Hinblick auf die Bearbeitung externer Projekte im Austausch mit den Professoren. Zum anderen arbeiten wir intern in Practice Groups, um die Verknüpfung zwischen Theorie und Praxis herzustellen. Diese Practice Groups beschäftigen sich mit konzeptionellen Fragen wiederkehrender Themen, wie beispielsweise der Durchführung einer Marktanalyse oder einer Prozessoptimierung sowie mit Interessensgebieten der Mitglieder (z.B. Erstellung von Fragebögen, Process Mining etc.). Je nach Forschungsschwerpunkt des Kurators ergeben sich zahlreiche Möglichkeiten der Zusammenarbeit im Falle inhaltlicher Rückfragen oder thematischer Diskussionen. Mitglieder profitieren somit von einer praxisnahen Erweiterung der Fachkenntnisse über das Studium hinaus. Durch die Berücksichtigung wissenschaftlicher Forschungskenntnisse möchte der Verein optimale und gegenwartsnahe Lösungen für komplizierte Problemstellungen in der Projektarbeit gewährleisten und damit seinen Qualitätsanspruch unterstreichen.

move e. V. bedankt sich für die bisherige Zusammenarbeit und freut sich auf eine langfristige und erfolgreiche Kooperation.



**Prof. Dr. Jens Leker**

Institut für betriebswirtschaftliches Management im Fachbereich Chemie und Pharmazie

Forschungsschwerpunkte: Innovationsmanagement, Corporate Rating, Strategiebewertung und heterogene Kollaborationen



**Prof. Dr. Stephan Nüesch**

Lehrstuhl für Unternehmensführung

Fachbereich: markt-, ressourcen- und institutionenorientierte Strategielehre



# Impressum

## Herausgeber

move - Studentische Unternehmensberatung e. V.  
Universitätsstraße 14-16  
48143 Münster  
[www.move-ev.de](http://www.move-ev.de)

## Redaktion

Isabell Klawitter, Catrin Klocke, Linda Köchling, Julian Hegger,  
Anna-Lena Ladwig, Franzisca Osterhage, Paul Perner,  
Lina Siebenhaar, Matthias Schulze Tilling, Lina Völker

## Layout

Lina Siebenhaar

## Vertretungsberechtigter Vorstand

Niklas Sommer  
Sven Prüß  
David Blomeyer

## Registereintrag

Eintragung im Vereinsregister  
Registergericht: Amtsgericht Münster  
Registernummer: VR3742  
Steuernummer: 337/5980/0405



Studentische  
Unternehmensberatung e.V.