



Deal Advisory

Unsere gelebte Kultur Von Mitarbeitern für (künftige) Mitarbeiter^(a)

- (a) Soweit nachfolgend die männliche Form gewählt ist, dient dies ausschließlich der sprachlichen Vereinfachung. Gemeint sind stets Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

2018

www.kpmg.com/deal-advisory
www.kpmg.com/karriere



Womit sind wir bei Deal Advisory erfolgreich?



- Wir gestalten die größten Transformationsprojekte für unsere Kunden in der jüngsten Vergangenheit.
- Wir operieren in einem spannenden Umfeld von PE-Kunden über den Mittelstand bis zu DAX Unternehmen.
- Wir verstehen die durch die Digitalisierung stattfindenden Veränderungen der Geschäftsmodelle und gestalten diese aktiv mit unseren Kunden.
- Wir begleiten unsere Kunden durch die ganze Transaktion und verkaufen nicht nur Einzellösungen.
- Wir haben Spaß daran, für unsere Kunden kurzfristig die herausforderndsten Aufgabenstellungen zu lösen und sie bei herausragenden Ereignissen zu begleiten.
- Wir sind da „when it really matters“!

Studie des „Manager Magazin“
2018 bestätigt:
KPMG auf Platz 1 unter Transaktions-
und Restrukturierungsberatern
Deutschlands.

Mehr Infos dazu findet Ihr [hier](#).





360°-Ansatz

Unsere Tätigkeiten orientieren sich in der Regel an Transaktionswertschöpfung und Restrukturierung. In Zusammenarbeit und Beratung ist uns der 360°-Gedanke dabei sehr wichtig.

„ Unser Ziel ist es, Kundensituationen in ihrer 360°-Ganzheit zu verstehen und mit den Kunden eine Lösung für ihre individuellen Herausforderungen zu entwickeln. Eine enge Zusammenarbeit und ein ganzheitliches Verständnis für die Kundensituation tragen entscheidend zum Erfolg eines Deals bei. “

”

Leif Zierz | Partner
Global Head Deal Advisory





Innovation

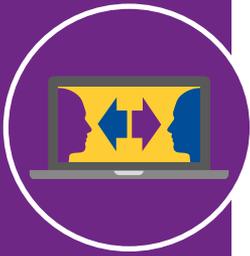
Unsere Ansprüche an Qualität und Modernität sind wichtige Bausteine für langjährigen Erfolg auf hohem Niveau.

Derzeit digitalisieren wir viele Prozesse in unserer Auftragserbringung. Hierzu gehören neue Plattformen, der Einsatz neuer Datentechnologien und -analysetools sowie viele andere Innovationen. So begegnen wir den geänderten Anforderungen unserer Kunden. Im Vordergrund stehen hierbei immer unsere Mitarbeiter und Kunden, um ihnen die neueste State-of-the-art-Technologie anzubieten.



Michael Buhl | Partner
CPO Deal Advisory





Feedback- und Austauschkultur

Wir stehen in ständigem Austausch miteinander und legen Wert auf offenes, konstruktives Feedback. So können wir uns ständig verbessern und den Einzelnen fördern.

„ Bei uns gibt es eine hohe Durchlässigkeit zwischen den Servicelines. Somit werden die Austauschkultur und damit die Feedback-Kultur kontinuierlich stärker. “

Till Karrer | Partner
CHRO Deal Advisory





Vertraulichkeit

Des Öfteren betreuen wir Projekte, die auch intern sehr vertraulich sind, daher operieren wir oft mit Codenamen.

Wir betreuen coole Projekte von strategischer Bedeutung und mit Vorstandsawareness, vielfältige Mandanten und unterschiedlichste Aufgabengebiete. Es versteht sich von selbst, dass ich nicht darüber spreche.



Christoph Kaiser | Partner
Head of Transaction Services





Digitalisierung

Wir bieten unseren Kunden Orientierung in einer digitalen Welt und in Zeiten schneller Veränderungen. Dazu setzen wir auf innovative Methoden, offene Gespräche, kreative Köpfe und unser digitales Ecosystem.

Bei der Digitalisierung geht es darum, dass jedes Unternehmen seinen eigenen digitalen Case entwickeln muss. Die Projekte sind für uns genauso spannend wie für unsere Geschäftspartner – denn wir dürfen Geschäftsmodelle völlig neu denken. Eine Garantie für innovationsgetriebenes und abwechslungsreiches Arbeiten.

”

Philipp Ostermeier | Partner
Head of Strategy





Unterschiedliche Reiseintensität

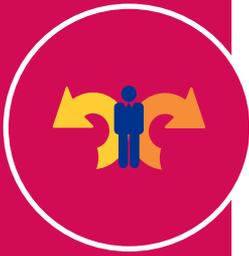
Der Aufwand der Reisetätigkeiten kann zwischen unseren Servicelines stark variieren. Dies liegt daran, dass für einige Leistungen die Präsenz vor Ort bei unserem Mandanten unabdingbar ist, andere Tätigkeiten können jedoch bequem aus der Niederlassung oder in Abstimmung mit den Vorgesetzten auch mal aus dem Home Office heraus erledigt werden. Auch die Digitalisierung nimmt Einfluss auf unsere Reisetätigkeit.

Als Mitarbeiter der Serviceline Strategy (und zuvor Restructuring) bin ich teilweise viel unterwegs. Um unter großem Zeitdruck die passende Strategie für den Mandanten zu entwickeln, muss ich mir vor Ort einen Eindruck von der Geschäftslage und den handelnden Personen machen. In den übrigen Servicelines ist in der Regel jedoch deutlich weniger Reisen erforderlich. Hier können viele Arbeiten im Büro und mithilfe digitaler Technologien erfolgen.



Florian Jung | Senior Manager
Strategy





Kein wiederkehrendes Geschäft

Wir begleiten kontinuierlich Veränderungsprozesse bei unseren Mandanten, aber unsere Projekte sind häufig nicht wiederkehrend. Daher legen wir viel Wert auf Akquise- und Beziehungspflege.

Bei uns steht hinter jedem Projekt eine erfolgreiche Akquise. Da wir in der Regel kein wiederkehrendes Geschäft kennen, ist für uns das persönliche Verhältnis zu unseren Mandanten sowie untereinander von zentraler Bedeutung.



Teresa Schawe | Partner
M&A





Lernkurve

Unsere Projekte laufen häufig parallel, sind teilweise zeitkritisch und haben enge Deadlines, gegebenenfalls ist auch eine gerichtliche Frist zu wahren.

„ Es kann schon sein, dass ich als Mitarbeiterin mehrere Projekte nebeneinander habe, das ermöglicht mir aber eine schnelle und steile Lernkurve. “

Berit Düvell | Manager
Transaction Services





Themenvielfalt

Jede Transaktion hat andere Themenstellungen und Schwerpunkte, daher brauchen wir ein Team mit hoher Themenbreite und Sektortiefe.

Ich schätze die Vielfalt an meiner Arbeit und die Möglichkeit, mich immer wieder in neue Themen einzuarbeiten. Ich lerne dabei Sektoren kennen, mit denen ich mich privat nicht unbedingt befasst hätte, die ich nun aber äußerst spannend finde.



Katrin Fugel | Manager
Restructuring





Flexibilität

Unsere Arbeit lässt eine hohe Flexibilität bezüglich Arbeitszeit und Arbeitsort zu.

Ich schätze die zeitliche und örtliche Flexibilität in unserem Projektgeschäft, die es mir im Rahmen der Projekt- und Mandantenanforderungen ermöglicht, Beruf und Privatleben gut zu vereinbaren. Home Office und die freie Einteilung, wann ich arbeite, erleichtern dies. Zudem arbeiten wir regelmäßig deutschlandweit innerhalb der Servicelines zusammen, z. B. kann ich mit Kollegen aus Hamburg und Frankfurt für einen Kunden in Hannover arbeiten – auch ohne, dass wir immer vor Ort sein müssen.



Beate Stuis | Senior Manager
Valuation





Keine Saisonalität

Es gibt keine klar abgrenzbare Busy Season. Dies liegt am Kern unseres Geschäfts, denn wir begleiten auf allen Seiten von Transaktion und Restrukturierung. Darüber hinaus kennen Transaktionen keine zeitliche Eingrenzung und sind relativ unabhängig vom wirtschaftlichen Zyklus, d. h. in wirtschaftlich guten oder schlechten Zeiten ändert sich „nur“ der Transaktionshintergrund.

Unsere Kunden sind das ganze Jahr aktiv, daher sind wir es auch. Der Vorteil dabei liegt aber darin, dass wir in der Regel keinen hohen saisonalen Fluktuationen unterliegen.



Mark Hill | Director
Debt Advisory





Marktpositionierung

Wir konkurrieren nicht nur mit den Big 4, sondern auch mit Strategie- und Restrukturierungsberatungen.

Häufig verbinden wir in unserer Tätigkeit Accounting- bzw. finanzwirtschaftliche Expertise mit strategischem Know-how. Um uns gegen die Konkurrenz durchzusetzen, legen wir Wert auf eine hohe Professionalisierung und Innovationskraft sowie ein dynamisches Produktportfolio.



Marc Castedello | Partner
Head of Valuation





Führungskonzept

Bei Deal Advisory leben wir Führung aktiv.
Das kommt unseren Mitarbeitern und unserem
Geschäft zugute.

Auf meinem Weg bei KPMG hatte ich neben
meinem fachlichen Vorgesetzten immer auch einen
disziplinarischen Vorgesetzten als Ansprechpartner,
der sich um meine Entwicklung gekümmert hat und
auch nach wie vor kümmert. Dadurch fühle ich mich
besonders gut in meiner Karriere unterstützt. Heute
bin ich selbst Vorgesetzte und versuche, meinen
Mitarbeitern die gleiche Hilfestellung auf ihrem
Karriereweg zukommen zu lassen.



Heike Snellen | Senior Manager
Valuation





Internationalität

Unsere Projekte sind international und fast immer auch in Zusammenarbeit mit Kollegen der ausländischen KPMG-Netzwerkgesellschaften der jeweiligen Zielnationen.

Die Orte meiner Deal Advisory Projekte waren in den letzten Jahren extrem weitläufig: Boston, New York, San Francisco, London, Brüssel, Basel, Lyon und Barcelona, um nur einige Städte zu nennen. Was ich dabei schätze, sind insbesondere die vielen kulturellen und fachlichen Facetten der gemeinsamen Projektarbeit, die mir täglich begegnen. Das gilt für meine Mandanten, aber insbesondere auch für die ausländischen Kollegen, mit denen gemeinsam ich unser globales KPMG-Netzwerk wirklich lebe.

”

Meino Müller | Partner
Strategy



Welches Team benötigen wir dazu?



- Engagierte Problemlöser mit Affinität zur Digitalisierung: Komplexe und neue Sachverhalte schnell durchdringen, für die Entscheider relevante Themen erkennen, verständliche und umsetzbare Lösungskonzepte vorschlagen, diese Lösungen dann auch liefern und dafür Verantwortung übernehmen ...
- ... mit Spontaneität und Kreativität: jederzeit bereit, auf neue Herausforderungen zu reagieren und neue Lösungen zu entwickeln, um häufig grundlegende strategische Fragestellungen mit Fachwissen, Analytik und gesundem Menschenverstand zu beantworten.
- ... mit exzellenten Kommunikationsfähigkeiten – intern im Projektteam und gegenüber dem Mandanten und seinen vielfältigen Stakeholdern, schriftlich wie mündlich und stets fokussiert themenbezogen.
- ... hohe Flexibilität in Bezug auf Arbeitszeit und -ort (abhängig von der Service-line).
- ... sehr gute Excelkenntnisse und Affinität zu übersichtlichen Präsentationen.
- Insgesamt gute Teamplayer, denn Komplexität lässt sich nur gemeinsam erfolgreich bewältigen.

Was bieten wir den Mitarbeitern im Gegenzug?



- Verantwortung vom ersten Tag an durch flache Hierarchien.
- Vielfältige, spannende, abwechslungsreiche Projekte im nationalen und internationalen Umfeld – häufig Gegenstand der Berichterstattung in den Medien.
- Relativ konstante Projektauslastung über das Jahr hinweg.
- Eine hohe Lernkurve aufgrund hoher Transaktionsgeschwindigkeit.
- Vielfältige Themenstellungen mit Schnittstellen zu allen KPMG-Dienstleistungen und Entscheidungsträgern intern sowie bei unseren Mandanten.
- Beratung von der Strategieentwicklung über die -umsetzung (Transaktionen, Restrukturierungen, Finanzierungen, etc.) bis zur operativen Begleitung der daraus resultierenden Folgemaßnahmen.
- Vielfältige Analyse- und Methodenkompetenz zusammen mit betriebswirtschaftlich-inhaltlicher Tiefe und umfangreichem Verständnis unternehmerischer Zusammenhänge aufgrund unterschiedlicher Zielgruppen (CFO, Leiter Strategie, Leiter Rechnungswesen, etc.).
- Ein hochmotiviertes und sympathisches Team. Der enge Austausch über sämtliche KPMG-Niederlassungen hinweg ermöglicht den Aufbau eines breiten Netzwerks.
- Stärker werdende Austauschkultur von Projekteinsätzen bis zu Secondments oder über die Möglichkeit bis zum Manager zweimalig eine mehrmonatige Rotation in andere KPMG-Bereiche zu durchlaufen.
- Dezentral gelebte Vorgesetzten- und Mentoringkultur einschließlich regelmäßiger Feedbacks.
- Trainee-Einstieg mit unbefristetem Vertrag und gleichwertig in puncto Gehalt und Aufgabenvielfalt.

DO's and DONT's



DO's

— **Fachlicher Austausch:**

Deal Advisory stellt eine hohe Durchlässigkeit und wachsende Austauschkultur zwischen den Servicelines in den Vordergrund. Fachlicher Austausch wird zudem durch gemeinsame Projekte oder übergreifende Schulungen gefördert. Teilweise entsteht internationaler Projektbezug durch die Zusammenarbeit mit ausländischen KPMG-Netzwerkkollegen.

— **Innovation:**

Die Deal Advisory Dienstleistungen werden stetig weiterentwickelt und erweitert, um einer Kommodisierung zu entgehen. Innovationsfähigkeit und Kreativität unserer Teams sind daher wesentliche Erfolgsfaktoren.

— **Life-Balance/Flexibles Arbeiten/No face time Policy:**

Natürlich kennen auch wir Projektspitzen, legen dabei aber großen Wert auf Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben. Zudem ist uns Flexibilität in Arbeitszeit und -ort wichtig. Zu den Möglichkeiten zählen z. B. Home Office, Reduktion der Arbeitszeit auf vollzeitnahe Beschäftigung, Freistellung für Examen oder aus privaten Gründen. Ebenso unterstützen wir z. B. Standortwechsel aus persönlichen Gründen.

Je nach Präferenz kann ein Einsatz in einer Serviceline mit hoher und teilweise internationaler oder eben geringer Reisetätigkeit geprüft werden. Die Reisetätigkeit hängt auch stark von Rolle und Seniorität ab, fachliche Mitarbeiter sind i. d. R. weniger unterwegs als Manager und Partner. Die Nutzung dieser Flexibilität sollte immer in Absprache mit dem Engagement Manager/Engagement Partner erfolgen. Natürlich wird gegenseitiges Vertrauen vorausgesetzt sowie das Einhalten von Deadlines.

DO's and DONT's



DONT's

- **Keine Ellenbogenmentalität/Flache Hierarchien:**

In Deal Advisory wird auf eine gute Arbeitsatmosphäre Wert gelegt. Der Teamgedanke ist fester Bestandteil des Arbeitsalltags. Hinzu kommt eine enge Zusammenarbeit/Nähe zwischen Partnern und Mitarbeitern/Managern: hierarchie-übergreifende „DuZ“-Kultur und Open-door-Policy. Zusätzlich steht die Deal Advisory Community für einen Austausch immer zur Verfügung.

- **Silo-Denke:**

Wir horten nicht, wir teilen. In Deal Advisory schauen wir über den Tellerrand hinaus, teilen unsere Stärken und lernen von anderen.

- **Auf dem „Alten“ beharren/Furcht vor Neuem:**

Deal Advisory möchte Vorreiter für Neues sein und strebt kontinuierliche Verbesserung an. Offenheit für Neuerungen finden wir gut.

- **Trägheit:**

Wir kennen eine hohe Arbeitsgeschwindigkeit, begleiten in der Regel mehrere Projekte nebeneinander und ermöglichen unseren Mitarbeitern damit eine schnelle und steile Lernkurve. Wir lieben coole Projekte von strategischer Bedeutung und Vorstandsawareness, vielfältige Mandanten und unterschiedlichste Aufgabengebiete.

Deal Advisory

Liebe Leserinnen und Leser,

wir hoffen, dass Ihnen unser kleiner Kultureinblick gefallen hat und Sie wertvolle Tipps und Eindrücke für Ihre Bewerbung bei Deal Advisory erhalten haben. Ob Sie als Trainee, Direkt-einsteiger, dualer Student, Praktikant oder Werkstudent zu uns stoßen – wir freuen uns, dass Sie da sind!

Sollten Sie allgemeine organisatorische Fragen haben, wenden Sie sich gerne jederzeit an unser Recruiting-Team:

recruiting@kpmg.com

Wir wünschen einen erfolgreichen Einstieg bei KPMG!

Herzliche Grüße

Till Karrer

Partner

CHRO

Deal Advisory

&

Michael Buhl

Partner

CPO

Deal Advisory

&

Leif Zierz

Partner

Global Head

Deal Advisory

www.kpmg.com/karriere

www.kpmg.com/karriere/socialmedia



Die enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person ausgerichtet. Obwohl wir uns bemühen, zuverlässige und aktuelle Informationen zu liefern, können wir nicht garantieren, dass diese Informationen so zutreffend sind wie zum Zeitpunkt ihres Eingangs oder dass sie auch in Zukunft so zutreffend sein werden. Niemand sollte aufgrund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation.

© 2018 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, ein Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Cooperative („KPMG International“), einer juristischen Person schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten. Der Name KPMG und das Logo sind eingetragene Markenzeichen von KPMG International.