

## 10 Jahre VB-consult: Erfahrung und Erkenntnisse

# Leistung, Werte und Ergebnisse seit zehn Jahren

Sascha Kurz

Aalen. Berater polarisieren. Die einen halten nichts von solchen, die anderen können durch sie viele Erfolge nachweisen. Anlässlich des zehnjährigen Bestehens von VB-consult in Aalen sprach Wirtschaft Regional mit den Projektleitern der in Ostwürttemberg fest verwurzelten Beratungsgesellschaft und erfuhr hierzu interessante Hintergrundinformationen.

Der aufstrebende und manchmal steinige Weg begann vor einer Dekade. Den Anlass zur Gründung im Jahr 1997 gab die gestiegene Praxis-Problematik kleiner und mittlerer Unternehmen der Region Ostwürttemberg, die maßgeblich durch strukturelle Marktumbrüche gekennzeichnet war.

Firmenkunden der VR-Bank Aalen haben verstärkt nach einer kompetenten und vertrauenswürdigen Unternehmensberatung gefragt. So entstand die 100-prozentige VR-Bank-Tochter VB-consult. Der Zulauf war entsprechend groß. Thorsten Beer betont: „Unsere Kunden erwarten einen konkreten Wertbeitrag unserer Beratungsleistungen und wir sind sehr froh, dass wir diese Erwartungen seit zehn Jahren erfüllen können.“

**VB CONSULT**  
ECHTE ERGEBNISSE

Er muss es wissen, denn Thorsten Beer ist von Beginn an bei VB-consult tätig, seit sieben Jahren als Geschäftsführer: „Ich hätte nicht gedacht, dass ich so lange für ein Unternehmen arbeite und noch dazu für ein regional ausgerichtetes.“ Diese Einstellung hat seinen Grund. Schließlich hat Thorsten Beer unter anderem einen Master-Abschluss „International Business“ an der Universität in Marseille abgelegt und mehrere Jahre in den USA gelebt. Doch sein Antrieb liegt darin, dass „die VB-consult immer neue Herausforderungen bietet, gepaart mit viel Gestaltungsspielraum. Diese Vielseitigkeit und dieses hohe Niveau ma-



Das Kernteam der VB-consult: Thorsten Beer, Carmen Lindmayer, Uwe Ruf und Thomas Braun (v.li.).

chen den Reiz bei VB-consult aus. Außerdem lebt es sich sehr gut auf der Ostalb“, sagt Beer lächelnd.

### Vier Kompetenzbereiche

Dass die VB-consult gerne und viel gestaltet, zeigt ein Blick auf die Projekte und Kunden, die die VB-consult betreut. Hat sie sich anfänglich auf den Mittelstand fokussiert, so sind im Laufe der Zeit verstärkt öffentliche Institutionen und Banken an das Beratungsunternehmen herangetreten. „Es hat sich wohl herumgesprochen, dass wir in den Themenfeldern Strategie und Organisation überdurchschnittliche Leistungen und Ergebnisse liefern“, kommentiert Beer diese Entwicklung.

Heute zählen KMU, Kommunen und Banken zum Kundentamm der VB-consult. „Aktuell haben wir zusammen mit dem Landkreis das Gesundheitsnetz Ostalbkreis konzipiert und umgesetzt“, berichtet Uwe Ruf, Projektleiter der In-

### Geschäftsfelder

#### Mittelstandsberatung

- Unternehmensführung
- Marketing und Vertrieb
- Personal

#### Kommunalberatung

- Stadt- und Standort-Marketing
- Wirtschaftsförderung
- Kommunalentwicklung

#### Bankberatung

- Kommunikation
- Kundenbindung
- Marktforschung

#### Internet/IT-Services

- Internet
- Intranet und Extranet
- Datenschutz

ternet/IT-Services und fügt hinzu: „Dieses Projekt zeigt ganz klar eine unserer Stärken, nämlich Konzeption und Umsetzung tatsächlich zu verbinden.“ Die feste Marktposition der VB-consult kommt jedoch nicht von ungefähr, scheint es doch, dass die Umsetzung bei VB-consult eine besonders große Rolle spielt.

### Ergebnisorientiert beraten

Ein Blick auf ihr Leitbild verrät vielleicht das Erfolgsgeheimnis: „Wir denken und handeln als virtuelle Mitunternehmer unserer Klienten und beweisen es durch Leistung, Werte und echte Ergebnisse. Punkt.“ Auf die Frage, was denn echte Ergebnisse seien, erklärt Thomas Braun, Projektleiter der Mittelstandsberatung, dass „einzelne Problem- und Aufgabenstellungen nur im Gesamtzusammenhang und durch das Erkennen der ausschlaggebenden Aspekte effektiv gelöst werden können, um damit echte Ergebnisse zu liefern.“

Auf weiteres Nachhaken fügt er hinzu: „Ein Unternehmen ist wie ein komplexes Uhrwerk aus Zahnrädern. Wenn ich ein Zahnrad oder Problem losgelöst von den anderen Zahnrädern bearbeite und es vordergründig toll bearbeitet habe, stelle ich spätestens beim Wiedereinsetzen fest: Es passt ja gar nicht mehr richtig und das Werk läuft immer noch nicht rund. Im Endeffekt heißt das: Das Problem wurde nicht gelöst.“

Um Ergebnisse liefern zu können, müsse man sich die

Probleme der Kunden zu eigen machen und den Blick für den Gesamtzusammenhang wahren. Nutzenorientiert geht die VB-consult auch hinsichtlich ihrer Jubiläumsaktivitäten vor. Sie verzichtet auf ein publikumswirksames Firmenfest und investiert ihre Zeit für ihre Kunden. Dazu hat sie ihre Webseite neu gestaltet und mit kostenlosen Tools ausgestattet, um Interessenten direkt einen Nutzen zu liefern.

Die Integration von IT, um Ergebnisse herbeizuführen, sind ein bereichsübergreifender Schwerpunkt der VB-consult. Beispielsweise wurden und werden bei der landesweiten „doIT-Regional“-Initiative seit 2005 diverse Pilotprojekte wie die „Telekonsultation chronischer Kunden“ in Zusammenarbeit mit Vodafone, Nokia und dem Ostalbkreis bearbeitet. Auch die gesamte Internet- und Extranetumsetzung des Ostalbkreises entstammt der VB-consult-Feder, nachdem sie sich 2003 gegen zahlreiche Ausschreibungsmittelbewerber durchgesetzt hatte. Uwe Ruf bemerkt: „Die Zusammenarbeit mit dem Ostalbkreis funktioniert heute noch hervorragend.“

### Kooperation und Netzwerk

Eine weitere Jubiläumsaktivität stehe bereits in den Startlöchern. VB-consult konzipiert und organisiert eine „weit reichende Institution, die die regionale Unternehmenslandschaft und junge, aufstrebende Personen maßgeblich vorantreiben wird“, verrät Thomas Braun. Es handelt sich um eine

Kooperation, deren Details noch nicht verraten werden. „Anfang 2008 werden wir an die Öffentlichkeit treten“, fügt Braun hinzu. Kooperationen sind dem Beratungsunternehmen wichtig. Denn mithilfe ihres Netzwerks kann die VB-consult Paketlösungen erbringen, die allein nicht zu stemmen wären. Im IT-Bereich arbeitet sie beispielsweise stark mit der Arcos Informationssysteme GmbH zusammen.

Auf die Frage, ob das Beratungsunternehmen denn keine Täler durchschritten habe, antwortet Beer: „Auch wir mussten durch härtere Zeiten gehen. 2003 war ein Jahr, in dem wir voll ausgelastet waren und dennoch ineffizient gearbeitet haben. Daher haben wir innegehalten und uns quasi selbst beraten. Mit dem Ergebnis unserer heutigen, gefestigter Marktposition.“

### Beratungsanlässe

#### Typische Ursachen:

- Fehlende Fachkenntnisse
- Unzureichende Erfahrung
- Zeitliche Überlastung

#### Typische Motive:

- Suche nach Lösungen
- Hilfe bei Entscheidungen
- Einholen von Ideen, Impulsen
- Erkennen akuter Probleme
- Hilfe bei Umsetzungen

Thomas Braun ergänzt: „Dieses Phänomen ist typisch für den Mittelstand, der erst in akuten Zuständen bzw. Problemfällen Beratung aufsucht. Somit sind wir also selbst in diese Falle getreten, haben aber offensichtlich daraus gelernt.“ Lernen und Lehren wird bei der VB-consult naturgemäß groß geschrieben.

### Was gute Berater ausmacht

Die langjährige Dozententätigkeit des Geschäftsführers Thorsten Beer an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Aalen macht dies unter anderem deutlich. Auch die durchweg akademischen Grade der Berater sind ein Muss bei der VB-consult. „Die Basis unserer Leistungen ist unsere interdisziplinäre Fachkompe-

tenz und unser breiter Erfahrungsschatz. Und das erfordert ständige Weiterbildung – on und off the job“, sagt Thomas Braun. Hierbei scheint der Weg das Ziel zu sein.

Was das Beratungsunternehmen selbst betrifft, so hat es zwei grundlegende Ziele. Zum einen möchte es weiter strukturiert wachsen und weitere Berater rekrutieren, wobei an Diplomanden und Praktikanten nach wie vor Interesse besteht. „Willkommen sind bei uns besonders solche Persönlichkeiten, die Eigenmotivation, Zuverlässigkeit, Werteorientierung und Ergebnisverantwortung mitbringen“, erklärt Beer. Zum anderen möchte VB-consult ihre mittelstandsbezogene Lösungskompetenz weiter ausbauen. „Wir wissen, dass die Erwartungshaltung der Mittelständler gestiegen ist, was wir sehr begrüßen. So setzt sich letzten Endes die Beratungsqualität durch, was für uns, wie gesagt, immer in echten Ergebnissen mündet“, erklärt Beer.

Vielleicht ist das der Grund, warum Berater polarisieren: Wenn der Qualitätsanspruch zu niedrig ist und damit keine „Ergebnisse unterm Strich“ erzeugt werden, teilt sich die Spreu vom Weizen. Die VB-consult scheint mit ihrer konsequenten Ergebnisorientierung gut zu fahren und kann zehn erfolgreiche Jahre nachweisen.

Zum Ende des Gesprächs bedankt sich die VB-consult bei all ihren Kunden, Geschäftsfreunden und Partnern für die gute Zusammenarbeit der letzten Jahre und „besonders bei unserer Mutter der VR-Bank Aalen“, sagt Thorsten Beer. „Wir freuen uns weiterhin auf spannende Herausforderungen, die wir für und mit unseren Kunden meistern werden.“

### Kontakt

**VB-consult**  
Beratungsgesellschaft mbH  
Bahnhofstraße 18  
73430 Aalen  
Telefon: 07361 507-384  
Fax: 07361 507-388  
E-Mail: info@vb-consult.de  
www.vb-consult.de

## Herzlichen Glückwunsch

### zum 10-jährigen!

Unserem langjährigen Partner VB-consult wünschen wir alles Gute, weiterhin viel Erfolg und freuen uns auf die nächsten 10 Jahre hervorragender Zusammenarbeit.

Firewall/VPN | WLAN | Voice over IP | Authentisierung | Verschlüsselung  
AntiSpam/AntiVirus | IT-Security Consulting | IT-Security Services

Als erfahrene IT-Dienstleister arbeiten wir ergebnisorientiert. Nicht die technisch beste Lösung zählt, sondern die beste Lösung für Ihren individuellen Bedarf.

Lassen Sie sich nicht zufriedenstellen, sondern begeistern...



Dauerwangstraße 9  
73457 Essingen  
www.arcos.de  
Tel: (0 73 65) 96 10 - 0  
Fax: (0 73 65) 96 10 - 25  
email: info@arcos.de

Wir gratulieren herzlich unserer Tochter **VB-consult!**

Partnerschaft heißt, sich jederzeit mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Eben genau das, was unsere Kunden und Mitglieder an der VR-Bank Familie zu schätzen wissen.

www.vrbank-aalen.de

**VR-Bank Aalen**  
Die starke Bank in der Region