

Berater bei der VEND consulting GmbH – ein Erfahrungsbericht

**VEND consulting GmbH**

## Die besten Ideen kommen von motivierten Mitarbeitern

**Beratung auf den Punkt liefert die von vier ehemaligen Studienkollegen geführte VEND consulting GmbH in Nürnberg. Seit ihrer Gründung im Januar 2004 beraten sie mit innovativen aber wissenschaftlich fundierten Methoden mittelständische Unternehmen und Konzerne.**

Bereits während ihrer Studienzeit führten (v.l.n.r.) Christian Neusser (Dipl.-Bw.), Dr. Alexander Brem (Dipl.-Kfm.), Florian Philippi (Dipl.-Kfm.) und Christian Oswald (Dipl.-Hdl.) als selbstständige Unternehmensberater unterschiedlichste Projekte durch.

In ihrem ersten gemeinsamen Projekt „Vending Machines“ wurden sie zur Erstellung eines Businessplans beauftragt und merkten, dass sich ihre Charaktere und Fähigkeiten optimal ergänzen. In Erinnerung an die erste erfolgreiche Teamarbeit entstand der Name „VEND“ und damit die Idee, nach dem Studium gemeinsam ein Unternehmen zu gründen. Natürlich ein gewagter Schritt und an Zweiflern mangelte es nicht, schließlich wurde ihnen immer wieder eingeredet „erst in einem größeren Unternehmen Erfahrung sammeln zu müssen“. Im Rahmen der Durchführung des Wirtschaftsforums Nürnberg 2004 wurden die letzten Zweifel des Teams ausgeräumt – und im Mai 2005 folgerichtig die ersten Geschäftsräume in einer Bürogemeinschaft in der Bucher Straße bezogen. Immer mehr Kunden und Mitarbeiter führten schließlich zum Umzug in die Burgschmietstraße, wo das Unternehmen heute auf zwei Etagen mit 360 qm Bürofläche seinen Sitz hat.

Bis heute arbeitet die VEND consulting GmbH aktiv mit den Lehrstühlen der ReWi-Fakultät

zusammen und ist so bei Methoden und Konzepten immer auf dem neuesten wissenschaftlichen Stand. Dabei entstand ein starkes Netzwerk aus Geschäftspartnern, Experten und Hochschulen.



### Gesellschafter der VEND consulting GmbH

Beratung auf den Punkt bringen und effizient umsetzen ist die Vision des jungen Unternehmens. Das bedeutet:

Im Bereich der strategischen Geschäftsfeldentwicklung gilt es marktgerichtete Strategien und Konzepte zu entwickeln um dem Kunden eine optimale Marktposition im Spannungsfeld zwischen Unternehmen, Kunde und Wettbewerb zu ermöglichen.

Das zweite Geschäftsfeld Kundenwirtschaft hilft durch eine stark prozessuale und kundenorientierte Betrachtungsweise die dafür notwendigen Wettbewerbsvorteile zu identifizieren und auf- bzw. auszubauen.

Im dritten Geschäftsfeld unterstützt die VEND consulting GmbH ihre Kunden mit einem anpackenden Projektmanagement. Effektivität und Effizienz garantieren dabei elf von der

IPMA zertifizierte Projektmanager sowie die Mitgliedschaft des Unternehmens im Bund Deutscher Unternehmensberater (BDU e.V.).

Gemäß dem Grundsatz das Kapital einer erfolgreichen Unternehmensberatung liegt in den Köpfen der Mitarbeiter, stehen die Menschen bei der VEND consulting GmbH im Mittelpunkt, denn nur sie können innovative und unkonventionelle Ideen generieren und umsetzen. Daher werden ständig kreative, qualifizierte und engagierte Mitarbeiter gesucht. Ebenfalls viel Wert wird auf die fachliche und persönliche Weiterentwicklung gelegt, wofür die VEND consulting GmbH 2006 mit dem Fair-Company-Siegel ausgezeichnet wurde. Eine gute Zusammenarbeit des interdisziplinären Teams wird zum Beispiel durch jährliche Teamevents und zahlreiche sportliche Aktivitäten gefördert.



**Team 1 JP Morganlauf 2008 in Frankfurt**

Und so kam ich zur VEND consulting GmbH: Im Rahmen meines Studiums belegte ich die Fächerkombination „Unternehmensgründung und Entrepreneurship“ an der früheren WiSo-Fakultät, welchen ich im Sommer 2005 erfolgreich abschloss. Mein damaliger Studienbetreuer und heutiger Chef Dr. Alexander Brem holte mich schon während meiner Diplomarbeit an Bord des VEND-Teams und so konnte ich zunächst als Werkstudent einen Einblick in die Beratungswelt erhalten. Heute arbeite ich in den Bereichen Business Development und Projektmanagement als fest angestellter Berater.

Meine Tätigkeit im Projektmanagement ermöglicht mir die Mitarbeit in großen Projekten bei den unterschiedlichsten Kunden. Sich in internationale Teams einzubringen und sich schnell in viele neue Themenbereiche einzuarbeiten stellt mich regelmäßig vor neue Herausforderungen. Dabei kann ich das Wissen aus der internen Weiterbildung im Projektmanagement bestens anwenden.

Der Bereich Business Development beschäftigt sich mit Gründern und Mittelständlern. Wir unterstützen hier im Sinne eines ganzheitlichen Konzepts, von der strategischen Ausrichtung, über die Planung bis hin zur gemeinsamen Umsetzung von Neugründungen oder Erweiterungen der Geschäftsbereiche unserer Kunden. Im ersten Jahr meiner Anstellung konnte ich so schon unter anderem eine Firmenabwicklung betreuen, einen Gründer von der entstehenden Idee bis zur Umsetzung begleiten und bei einer Unternehmenssanierung mitarbeiten.

Viele meiner Kollegen bekamen wie ich nach einem Praktikum ebenfalls das Angebot zu bleiben und inzwischen sind wir ein 18 Personen starkes, von der Persönlichkeitsstruktur sehr heterogenes aber dennoch harmonisches Team. Vom Gründergeist ging in den knapp fünf Jahren nur wenig verloren und so hat jede/r neue/r Mitarbeiter/in auch die Chance, das Unternehmen selbst aktiv mit zu gestalten. Weitere Fragen? Gern, unter [schimpf@vend-consulting.de](mailto:schimpf@vend-consulting.de) erreichen Sie mich persönlich.



**Robin Schimpf**

**Berater der VEND consulting GmbH**