

Zwei erfolgreiche Beratungsunternehmen vereinen ihre Kräfte

„Genossenschaftsbanken mit Kompetenz im Wettbewerb erfolgreicher machen“ – so lautet das Ziel von compentus/. Seit der Gründung im Jahr 2011 gewinnt compentus/ laufend neue Kunden, steigert den Umsatz, wurde mehrfach ausgezeichnet – soeben erneut als „Beste Berater 2018“ (brand eins).



Jetzt wird compentus/ ein Unternehmen der zeb-Gruppe. Bereits seit der Gründung 2011 ist zeb an compentus/ beteiligt und ein verlässlicher Partner. Mit der gemeinsamen Neuaufstellung können compentus/ und zeb den Anforderungen des sich verändernden Geno-Marktes noch besser begegnen und sich noch besser für alle Herausforderungen der Zukunft aufstellen – auch für andere Branchen.

Warum gehen Sie in die Veränderung?

Schmidt: Kurz gesagt, weil wir noch erfolgreicher werden wollen, hohes Wachstum im Blick haben! Wir haben uns in den letzten Jahren immer wieder intensiv mit der Frage beschäftigt, wie wir unsere extrem hohe Auslastung und die weiteren, tollen Wachstumschancen bewältigen. Ganz ehrlich? Wir haben mit Gründung und unserem Start zu zweit und unserer Assistentin, Heidi Zimmermann, nicht einmal im Traum daran gedacht, inzwischen stabil über 7 Mio. Euro Umsatz und eine hervorragende Umsatzrendite zu erwirtschaften. Es ist uns gelungen, unser Team sukzessive auszubauen, qualitativ und quantitativ laufend zu verstärken. Für einen weiteren Ausbau braucht es aber nun einen nächsten Schritt, einen echten Wandel. Wandel spüren wir ja gerade an allen Ecken: Als Konsument, als an Politik interessierter Mensch oder als Nutzer sozialer Medien, vor allem aber auch in unserem täglichen

Doing als Berater. Thomas Stegmüller und ich haben große Lust den Wandel gerade jetzt aktiv zu gestalten.

Stegmüller: Ja, diese große Lust auf Erfolg und Wachstum in den vielen Themen, die unsere Kunden gerade wirklich bewegen, steht sicher im Vordergrund. Aus den sich verändernden Rahmenbedingungen für unsere Kunden ergeben sich aber auch veränderte Erwartungen an uns als Beratungspartner: Das Managen von Projekten wird immer komplexer, Projekte werden im Umfang immer größer, Kompetenzen zur Innovation immer wichtiger – dies sind nur einige Beispiele. Mit unserer Weiterentwicklung können wir diesen Anforderungen nun noch besser begegnen und sind noch besser für alle Herausforderungen aufgestellt, die Nils Schmidt und mich – nicht nur als Consultants, sondern auch als Unternehmer eines erfolgreichen Unternehmens – auch intern immer mehr beschäftigen, wie etwa Recruiting, Dokumentation oder Betriebsabläufe. Da geht es uns kaum anders als unseren Kunden.

Was genau wird sich ändern?

Schmidt: zeb ist seit unserer Gründung 2011 unser Beteiligungspartner. Künftig wird zeb 100 Prozent Gesellschafter bei compentus/ sein, compentus/ „vollwertiges“ Mitglied der zeb-Gruppe. Thomas Stegmüller und ich werden ab Juli Partner von zeb.

Stegmüller: Am 1. Juli 2018 werde ich mit einigen unserer Kollegen und Kolleginnen zu zeb „umziehen“. Wir werden dann künftig als zeb-KollegInnen Groß-, Fusions- und Verbundprojekte begleiten. Wir sind aber wie gewohnt für unsere Kunden da – selbst die Handynummern bleiben erhalten. Da ändert sich nichts! Ein echter Vorteil für unsere Kunden: Die Kolleginnen und Kollegen von zeb können jetzt viel einfacher hinzugezogen werden. Das ist insbesondere für die Anforderungen in großen Genossenschaftsbanken – und davon entstehen derzeit immer mehr – unheimlich wertvoll, gerade auch für unsere Kunden, die wir heute schon in Großprojekten begleiten, wie etwa die Bausparkasse Schwäbisch Hall oder Union Investment.

Schmidt: compentus/ bleibt als Gesellschaft und als Marke erhalten, ich bleibe Geschäftsführer von compentus/. Gemeinsam mit zeb werden wir unsere heute schon erreichte Marktführerschaft – qualitativ und quantitativ – weiter ausbauen. Wir werden weiterhin außerhalb des Großprojektgeschäfts Strategie-, Management- und Vertriebsfragen unterstützen, insbesondere auch in der Implementierung von Lösungen, die unsere Genossenschaftliche FinanzGruppe aktuell und zukünftig entwickelt, produktiv unterstützen. Vor allem aber verstehen wir uns auch als *der* Spezialist in allen Themen rund um Training und Coaching, Personalmanagement, Kulturentwicklung und Transformationsprozesse. Hier

haben wir in den letzten Jahren erheblich investiert, sind mit innovativen Lösungen erfolgreich. Wenn ich nur an die sich verändernde Arbeitswelt denke, sehe ich große Chancen. Gemeinsam mit zeb wollen wir uns als *der* genossenschaftliche Beratungspartner positionieren.

Welche strategische Ratio steckt hinter dieser Entscheidung?

Stegmüller: Sowohl zeb als auch wir haben schon vor einigen Jahren durch unsere Beobachtungen und unsere langjährigen Erfahrungen im Geno-Markt erkannt, wie sich der Markt verändern wird. Heute haben wir schon eine Vielzahl Genossenschaftsbanken mit Bilanzsummen von über einer bzw. mehreren Mrd. Euro. Aber wir sehen weiterhin, sogar dauerhaft, auch kleinere und mittlere Genossenschaftsbanken, die in ihrer Heimat, ihrer Region mit zum Teil ganz spezifischen Anforderungen, sehr erfolgreich sind. Durch die von uns begleiteten Managementprojekte und vor allem auch Fusionsprojekte erleben wir jeden Tag, welche Veränderungen auf alle Geno-Banken zu kommen bzw. bereits an der Tagesordnung sind. Alle diese Veränderungen, die insbesondere durch die Digitalisierung, das Niedrigzinsumfeld, die zunehmende Regulatorik aber auch einen spürbaren, gesellschaftsweiten Wertewandel dynamisch beschleunigt werden, betreffen natürlich nicht nur die Geno-Banken, sondern auch deren Verbundpartner, andere Finanzdienstleister, die Sparkassen und auch alle anderen Branchen. Im Kern ist es unser Ziel, auch zukünftig alle Genossenschaftsbanken und die Institute der Genossenschaftlichen FinanzGruppe in ihren jeweiligen Herausforderungen erfolgreich zu unterstützen, ein ganzheitlich agierender Beratungspartner zu sein.

Schmidt: Genau, denn viele Geno-Banken verlassen mit den Fusionen ihren vertrauten Pfad als überschaubare Ortsbanken. Neue Größen entstehen. Die Fusionen führen aber nicht nur rein quantitativ zu neuen Größenordnungen. Das Management begegnet einer größeren Komplexität. Drei, vier Hierarchiestufen und neue Delegationswege entstehen. Neue Management- und Führungsmethoden werden erforderlich. Hinzu kommen so einige Veränderungen von außen, die in dem von meinem Kollegen Stegmüller gerade genannten Wertewandel stecken: Neue Erwartungshaltungen und Ansprüche von Kunden und Mitarbeitern, eine neue Individualität, die Lust auf Partizipation, Teilhabe und Verantwortung, ..., was Vielen vor allem im Recruiting und in der

Mitarbeiterführung bereits heute verstärkt begegnet. Da wollen und müssen wir als Beratungspartner entsprechend aufgestellt sein.

Stegmüller: Wir haben mit zeb, allen voran mit Stefan Kirmße, dem Geschäftsführer von zeb, und mit Stephan Dreyer, dem für den Geno-Markt verantwortlichen Partner bei zeb, noch mal unsere Leistungen und die Leistungserbringung abgeglichen und festgestellt: Was wir besonders gut können, ist zuhören, analysieren, verstehen, passgenaue Lösungen entwickeln und gemeinsam umsetzen. Die Menschen verstehen, die Menschen begleiten in ihren Veränderungsprozessen, in denen sie gerade stecken. Dort, wo zeb fachliches Know-how im Projektmanagement, Research und bei Tools mitbringt, konnten wir kein eigenes Know-how aufbauen, zumindest nicht in der Qualität. Einfach nicht machbar für ein Unternehmen in unserer Größe.

Wie genau ist der Veränderungsprozess geplant?

Schmidt: Unsere Teams Fusionsberatung und Großprojekte werden im Juli 2018 zu zeb „umziehen“. Im Herbst folgen dann die Teams Strategisches Marketing und Digitalisierung. Alle Themen rund um Training und Coaching, Personalmanagement, Kulturentwicklung und Transformationsprozesse wird compentus/ künftig als Marke in der zeb-Gruppe begleiten. Beraten und begleiten werden wir als compentus/ aber auch weiterhin, wie bereits beschrieben, Strategie-, Management- und Vertriebsthemen. Nochmal: Vor allem aber – auf diesem Weg sind wir ja schon seit mehreren Jahren – entwickeln wir uns weiter zu *dem* Spezialisten in allen Themen rund um Personal und Kultur.

Stegmüller: Innerhalb der zeb-Gruppe werden Nils Schmidt und ich gemeinsam mit Stephan Dreyer von zeb die gesamten Geno-Markt-Aktivitäten koordinieren und verantworten – eng abgestimmtes Vorgehen ist also gesichert. So können wir für unsere Kunden am besten auf das zeb-Know-how zurückgreifen – und umgekehrt! Das ist übrigens nicht neu. In der einen oder anderen Fusion haben wir das bereits schon so gemacht – nur, dass der Kunde zwei Beratungsgesellschaften beauftragen musste, zwei Abrechnungen bekam, zwei Ansprechpartner hatte. Das wird künftig einfacher.

Wie sehen Sie Ihre Zukunft?

Stegmüller: Wir haben aktuell über 180 Kunden in Deutschland und Österreich, haben eine sehr hohe Bekanntheit in unserem Markt. Wir stehen vor einer wirklich erfolgreichen, einer „rosigen“ Zukunft. Sowohl zeb als auch wir sind dieses Jahr erneut von brand eins als „Beste Berater“ ausgezeichnet worden – das freut uns sehr und bekräftigt uns nochmals in unserer Entscheidung*. Zwei erfolgreiche Unternehmen nähern sich noch ein Stückchen mehr an, schließen sich nun endgültig richtig zusammen. Gemeinsam mit zeb werden wir *der* Beratungspartner für Genossenschaftsbanken sein. Nils Schmidt und ich können uns künftig mit zeb noch besser um unsere Kunden kümmern und uns auch intensiver in die Entwicklung neuer Leistungen einbringen, neue Themen erschließen. Wir werden weiter, noch dynamischer als bisher, wachsen.

Schmidt: compentus/ hat sich in den vergangenen Jahren zu dem Partner in Veränderungsprozessen entwickelt. Jetzt gehen wir aktiv selbst in die Veränderung. Diese Erfahrung wird uns helfen, unsere Kunden künftig noch besser zu verstehen. Wir wollen Mut machen, Veränderungen aktiv anzugehen, helfen der ganzen Komplexität offen und stark zu begegnen und Klarsicht zu gewinnen. Wir wollen die Zukunft der Genossenschaftsbanken gemeinsam mit unseren Kunden gestalten. ■

*Interview und Redaktion:
Dr. Frauke Schütz*

Sie haben Fragen zum Veränderungsprozess:

Mehr Informationen erhalten Sie hier: www.compentus-gmbh.de. Auf der Seite „Team“ finden Sie alle Ansprechpartner – auch Ihre Ansprechpartner, die künftig unter zeb-Flagge segeln.

Nils Schmidt

E-Mail: nils.schmidt@compentus-gmbh.de
Mobil: +49 151 180 436 10

Thomas Stegmüller

E-Mail: thomas.stegmueller@compentus-gmbh.de
Mobil: +49 151 180 436 09