



VIA Consult



Geschäftsführer Werner Schmidt, Prokurist Karsten Kunde und ihr Team von VIA Consult kennen sich mit Managementsystemen und Prozessoptimierungen für Mittelständler aus.

Regionale Stärken

Angefangen hat es im VIA Verbund, einem Zusammenschluss von Automobilzulieferern in Südwestfalen. Seit dem Jahr 2000 ist die VIA Consult GmbH & Co. KG ein eigenständiges Beratungsunternehmen mit Sitz in Olpe, das nicht nur die Mitglieder des Verbundes berät, sondern darüber hinaus seinen Kundenkreis in der Region stark erweitert hat. Mittelständische Unternehmen stehen nach wie vor im Fokus der Managementberatung, die sich vor allem mit Managementsystemen und Prozessoptimierungen auskennt.

Auch wenn der ursprüngliche Beratungsansatz aufgrund der Gesellschaftsstruktur stark von Automotive geprägt war, hat sich daraus kein einseitiger Branchenschwerpunkt entwickelt: Die mittelständischen Kunden stammen heute aus vielen Industriezweigen. Wenn ein Prozess nicht rundläuft, sind die Berater zur Stelle – und finden häufig auch noch Optimierungspotenzial in angrenzenden Bereichen und Abteilungen. Außer der Prozessoptimierung stehen Managementsysteme, Standortentwicklungen, Kooperationsberatung, Förderberatung und Qualifizierung auf dem Programm. „Unsere Stärke ist die ganzheitliche Betreuung“, sagt Geschäftsführer Werner Schmidt, der zusammen mit Senior Consultant Guido Solbach und Prokurist Karsten Kunde das Führungsteam bildet.

Nur Festangestellte

Der Zusammenhalt der Belegschaft ist der Geschäftsleitung besonders wichtig. „Wir haben eine sehr geringe Fluktuation, weil wir auf langfristige Zusammenarbeit setzen“, sagt Guido Solbach. Die meisten Berater – sie haben ausnahmslos einen akademischen Abschluss – werden im eigenen Haus ausgebildet. Rund zwei Jahre dauert es, bis ein neuer Kollege voll eingearbeitet ist. Alle Mitarbeiter sind angestellt, mit Freelancern arbeitet die Managementberatung nicht zusammen.

Fairer und offener Umgang

Ebenso wichtig wie die interne Kontinuität ist den Beratern die langfristige Bindung zu ihren Kunden. Die meisten Unternehmen sind oder werden Stammkunden. Viele finden auf dem Weg der Mundpropaganda zum Beratungsunternehmen. Hilfreich bei der Neukundenakquise ist auch der faire und offene Umgang, den die Berater zu den Unternehmen pflegen. „Wenn es in Projekten nicht passt und kein Mehrwert für den Kunden geschaffen werden kann, dann sind wir auch so ehrlich und lehnen mal ein Projekt ab“, so der Geschäftsführer. Nicht selten kommen Berater und Kunde später trotzdem noch auf andere Weise zusammen. „Wenn die Inhaber merken, dass wir ihnen ihre Probleme abnehmen“, sagt Karsten Kunde, „wissen sie unsere Zusammenarbeit nach kurzer Zeit sehr zu schätzen.“

”

*Unsere Kunden
schätzen unsere
Zusammenarbeit,
weil wir ihnen ihre
Probleme abnehmen.*

Werner Schmidt,
Geschäftsführer



VIA Consult



Die besten
Berater für den
Mittelstand

VIA Consult GmbH & Co. KG

TOP-BERATER 2017

Unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Dietmar Fink, Professor für Unternehmensberatung an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, untersucht TOP CONSULTANT Beratungsunternehmen hinsichtlich ihrer Beratungsqualität. Die Befragung der Kunden der VIA Consult GmbH & Co. KG brachte hervorragende Ergebnisse. Damit zählt VIA Consult zum Kreis der besten Berater für den Mittelstand 2017.

A blue ink signature of Prof. Dr. Dietmar Fink, written in a cursive style.

PROF. DR. DIETMAR FINK
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg

A blue ink signature of Christian Wulff, written in a cursive style.

CHRISTIAN WULFF
Bundespräsident a. D.
Mentor von TOP CONSULTANT

23. Juni 2017