

25 JAHRE

BENEKE.CO.
CONSULTING GMBH

Liebe Freunde!

Es ist nun also 25 Jahre her, dass ich hier am Prinzregentenufer in Nürnberg begonnen habe. Doch die Geschichte beginnt eigentlich noch ein wenig früher.

Die zentrale Stelle für Studienplätze, kurz ZVS hat mich Ende der 80-er Jahre nach Nürnberg geschickt. Dort begann ich an der Friedrich Alexander Universität mein BWM-Studium und wenig später studienbegleitend meinen Nebenjob bei der LGA, der Landesgewerbeanstalt Bayern, der ich auch heute noch verbunden bin und deren Mitglied und stimmberechtigter Teilnehmer an der Hauptversammlung ich sein darf.

In der zweiten Hälfte der 90-er lernte ich das QM-Beratungsgeschäft in der LGA im Bereich Materialprüfung, wo ich zusätzlich meinen ersten und einzigen Linienjob hatte. Ich war QM-Beauftragter für den Bereich mit knapp 200 Mitarbeitern.

Im Jahr 1999 kamen 2 Aspekte zusammen. Zum einen hat Oskar Lafontaine – der führende Wirtschaftsfachmann der SPD - das Gesetz zur Scheinselbständigkeit eingeführt, unter das ich mit ziemlicher Sicherheit gefallen wäre und zum anderen erhielt ich von der LGA ein Jobangebot, das schlecht genug dotiert war, um dann final die Entscheidung zu treffen eine GmbH zu gründen.

Gemeinsam mit Thomas F. Lepsinger organisierten wir ein Darlehen über jeweils 100.000 DM, gründeten zum 1.7.1999 die Beneke.Lepsinger.Unternehmensberatung GmbH und bezog zuversichtlich das schöne Büro mit 300 qm am schicken Prinzregentenufer in Nürnberg.

Ein knappes Jahr später entschied mein Geschäftspartner, dass dies alles doch nicht das Wahre für ihn sei, überlies mir seine 97.000 DM Schulden, seinen Schreibtisch und verabschiedete sich.

Im Jahr 2001 bis 2003 war die Hochzeit der Outplacementberatung und Trainings. Ich hatte an einem Tag 15 Personen neu eingestellt und in Summe waren wir mit bis zu 40 Kolleginnen und Kollegen bei namhaften Firmen wie beispielsweise Fairchild Dornier (wer kennt den Flugzeugbauer noch) mit unseren Leistungen vor Ort. Der Umsatz erreichte mit 1,5 Millionen DM ein Rekordniveau. In der zweiten Jahreshälfte des Jahres 2003 fanden die Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände dann schließlich heraus, dass sie das Geschäft

auch selber machen können und dank des Einflusses auf unseren geschätzten Gesetzgeber veränderte sich die Landschaft binnen Wochen und wir verloren fast alle Aufträge. Im Jahr 2004 hatten wir noch einen Umsatz von 200.000 EUR. Dummerweise hatte ich - Anfängerfehler - das Geschäft mit der QM-Beratung schleifen lassen, glücklicherweise aber nicht ganz aus den Augen verloren.

In der Erkenntnis, dass das Projektgeschäft auch seine Tücken hat, kam mir 2003 die Hochzeit meiner Schwiegermutter zugute, bei der mein heutiger Freund und Geschäftspartner Mirko Böhm mich am Tag der Trauung so lange mit seiner Idee einer eigenen Hausmeisterfirma penetrierte, bis ich schließlich sagte, er solle sich doch selbstständig machen. Einige Tage später kam er auf mich zu und wir gründeten im Ergebnis die Hausfit GmbH. 2 Kunden und 4 Objekte sowie die Überzeugung, dass wir das mit viel Einsatz schon hin bekommen standen am Beginn der Arbeiten. Er zuständig für das operative Geschäft, ich für das Kaufmännische. Bereits kurz darauf wusste ich - geprägt durch das Projektgeschäft der BCC - es zu schätzen, was Daueraufträge zu bedeuten haben, die sich mit Jahresfrist automatisch verlängern. Zum Jahresende 2023 hatten wir bei der Hausfit GmbH mehr als 250 Objekte in der laufenden Betreuung und beschäftigen 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Eine Erfolgsgeschichte!

Das Beratungsgeschäft der BCC erholte sich die kommenden Jahre langsam aber stetig. Mühsam akquirierte ich einen Kunden nach dem anderen, auch mit Hilfe der LGA, der ich nach wie vor stets und bis zum heutigen Tag verbunden blieb. Mittlerweile hatte ich gelernt, dass es wesentlich einfacher ist einen Kunden zu behalten, als einen neuen Kunden zu finden und zu binden.

In den Jahren 2004-2005 fand bei meinem sehr geschätzten Kunden ZIPP Bratislava - einer Bauunternehmung mit 3000 Mitarbeitern in der Slowakei - die Zertifizierung nach ISO 14001 statt. Bei der Gelegenheit reiste auch der freiberufliche LGA-Auditor Stefan Schardt mit, der mir in der Vergangenheit schon mal den ein oder anderen Auftrag streitig gemacht hatte. Im Ergebnis und den 2 Folgejahren lernten wir uns besser kennen und schätzen und stellten fest, dass man gemeinsam und zusammen mehr erreichen kann als allein und gegeneinander. By the way - eine Erkenntnis für's Leben! Und so war es nur folgegerecht, dass wir im Jahr 2007 die IMS-Zert gründeten um das zertifizierungsnahe Beratungsgeschäft dort zu bündeln.

Heute, im Jahr 2024 ist die IMS-Zert in 3 Geschäftsbereiche gegliedert. Training, Coaching und Kundenbegleitung ist nach wie vor ein Schwerpunkt der Tätigkeit. Dem Wunsch folgend, ein skalierbares Geschäft zu etablieren hatten wir bereits 3 Jahre vor Corona

begonnen, eine volldigitale E-Learning-Plattform aufzustellen und unsere digitalen Schulungs- und Unterweisungsinhalte an unsere Kunden und via Google-advertising auch am freien Markt zu verkaufen. Eine aktuelle Zahl: Im Jahr 2023 konnten wir insgesamt 1423 Personen damit qualifizieren, das sind 5,5 Personen je Werktag. Wie man sieht: Die Skalierung klappt und wächst kontinuierlich weiter. Der dritte Geschäftsbereich schließlich ergab sich aus unserem Firmennamen. Zu Beginn des Jahres 2022 kam uns zugute, dass die DakS, das Überwachungsgremium der Zertifizierungsstellen, die Anforderungen immer marktfeindlicher auslegte und sich die Kunden von TÜV & Co aufgeschlossen gegenüber anderen Zertifizierern zeigten. Kurzenschlossen gründeten wir die Zertifizierungsstelle und dank entschlossenen Handelns und guter sowie erfahrener Kolleginnen und Kollegen betreuen wir heute bereits knapp 50 Verfahren. Und die Zahl wächst auch hier.

Zurück zur Beneke.Co.Consulting. Dank einiger wirklich guter Personalentscheidungen und den damit einhergehenden neuen Kolleginnen und Kollegen sowie der wachsenden Erfahrung entwickelten sich die Folgejahre kontinuierlich und gut. Die Beratungsinhalte wuchsen und neben dem Klassiker Qualitätsmanagement betreuten wir Themen wie Arbeitsschutz und Umwelt. Wir führen IT-gestützte Befragungen durch und stellen externe Beauftragte für unsere Kunden.

Zurück zum Jahr 2008. Im Verlauf des Jahres kam ein alter Bekannter aus meiner Heimatstadt Esslingen auf mich zu und bat mich - überzeugt von unserer guten Verwaltungsstruktur - die Geschäftsführung einiger geschlossener Immobilienfonds aus den 80-ern zu übernehmen, deren Gesellschafter sie vertraten. Nachdem ich doch fast ein Jahr lang keine neue GmbH mehr gegründet hatte überredete ich meinen Bruder Jürgen Beneke, die Geschäftsführung zu übernehmen und wenig später war dann auch die Admina Fonds GmbH gegründet. Das Ziel war bereits damals die in Liquidation befindlichen Fonds zu schließen. Die hierfür einzuholenden notariell beglaubigten Urkunden jedes einzelnen Gesellschafters dauerten in Summe aller Fonds 15 Jahre. Irre! Mein Bruder Jürgen kann mittlerweile ein Buch mit skurrilen Geschichten schreiben, was er die letzten 15 Jahre erlebt hat.

Für den einen Leid - für den anderen Geschäft. Wer erinnert sich nicht noch an den ersten Entbürokratisierungsbeauftragten aus Bayern, der nach Brüssel ging um dort mal so richtig aufzuräumen? Korrekt, unser ehemaliger Ministerpräsident Edmund Stoiber. Seinen und den Erfolg seiner Nachfolger kann heute im Jahr 2024 jeder gut bemessen. Und so brachten uns die Folgejahre auch weiterhin gutes Geschäft. Denn Dank Datenschutzgrundverordnung, Hinweisgeberschutzgesetz, sowie einer fast unzähligen Liste

an Regularien im Bereich Umwelt und Nachhaltigkeit wurde unser Rat von Kunden zwar nicht immer gerne aber doch kontinuierlich gut abgenommen.

Nicht einmal Corona und die damit verbundenen Einschränkungen konnten uns das Geschäft vernichten. Vorausschauend hatten wir bereits einige Jahre zuvor begonnen unsere Leistungserbringung stark zu digitalisieren. Wo früher Aktenordner mit Kundenaufzeichnungen, Normen und Fachlektüre die Aktenschränke füllten stehen heute Grünpflanzen. Im Jahr 2020 führten wir bis zu 100 % unserer Gespräche mit Kunden digital. Nicht für alle Beteiligten immer einfach in der technischen Umsetzung, aber unsere Kunden profitierten von unseren Erfahrungen und lernten schnell. Heute - einer der ganz wenigen Vorteile der Pandemie - kann es praktisch jeder und im Jahr 2024 können wir nun - vom Kunden akzeptiert - 2 Stundentermine in Hamburg durchführen und so unsere methodische Vorgehensweise in Kombination mit Vorort Terminen noch besser umsetzen.

25 Jahre Beneke.Co.Consulting und im Summe 30 Jahre beratende Tätigkeit haben aus mir den Menschen gemacht, der ich heute bin. Ich habe gelernt, dass Samstags der Wochenmarkt öffnet und Sonntags die Kirchenglocken läuten, die Bürotür aber auch an diesen Tagen immer wieder klappert. Ich habe verstanden, dass Kreativität und Produktivität durch Menschen gestaltet wird und das Primat des Handelns sowie die Nähe zum Kunden den Freiraum für Unternehmertum bieten und dabei helfen, das Geschäft auch morgen noch betreiben zu dürfen.

Sei Erfolgreich ist seit vielen Jahren mein Mantra und ich werde es wohl nicht mehr ablegen können. Es ist einfach ein zu schönes Gefühl, wenn Dinge gelingen. Wenngleich ich etwas darunter leide, dass ich mich zu wenig über Gelungenes freuen und es genießen kann - steht doch die nächste Aufgabe immer bereit - so muss ich doch anerkennen, dass es für einen Jungen aus der Esslinger Vorstand nicht ganz schlecht gelaufen ist.

Mein Dank an dieser Stelle gilt den vielen langjährigen Kunden, Partnern, Freunden und meine Familie. Mein besonderer Dank gilt meiner lieben Frau Sabine, die mich die letzten 25 Jahre immer unterstützt hat und nie ein kritisches Wort verloren hat, wenn ich mal wieder mehr bei Kunden oder im Büro war als zuhause.

Was kommt nun? Ich verbitte mir ausdrücklich ein "..auf die nächsten 25 Jahre..". Aber bereits im Jahr 2023 reifte in mir der 5+5 Jahresplan, der mittlerweile in seiner Umsetzungsphase ist. Was es damit auf sich hat, sei bei passender Gelegenheit erklärt. In diesem Sinne - Good night and good luck!