



Die EB-Consult Geschäftsführer Jens Liehr (li.) und Hans-Christoph Reese.

## EB-Angebot: Analyse, Beratung, Umsetzung

Die EB Consult will ein breiteres Leistungsspektrum anbieten, als es von EB Research bekannt war. **sgpREPORT** befragte dazu **Jens Liehr** und **Hans-Christoph Reese**.

**Im Februar ist die EB Consult GmbH als 100%-Tochter der Evangelischen Bank an den Start gegangen. Ist das mehr als nur ein neuer Name?**

» **Liehr:** Ja, in der Tat drückt der neue Name „EB Consult“ aus, dass wir unser Leistungsspektrum im Vergleich zu der Vorgängerin, der EB Research, deutlich erweitert haben. Die EB Research hat sich vor allem auf Analyse-Angebote wie Machbarkeitsstudien, Standortanalysen oder Risikomanagement- und das Frühwarnsystem „EB-CARE“ konzentriert. Unser neuer Ansatz lautet: Analyse – Beratung – Umsetzung. Die Sozial- und Gesundheitswirtschaft steht vor zahlreichen Herausforderungen. Für uns es ist wichtig, dass die Unternehmen der Sozialwirtschaft auf die Entwicklungen vorbereitet sind und sich entsprechend positionieren, um von den Trends profitieren zu können.

**Konkret: Welches Beratungsspektrum bieten Sie mit EB Consult nun an?**

» **Reese:** Die etablierten und gut eingeführten Analyseinstrumente und -dienstleistungen wie Machbarkeitsstudien, Investitionsrechner sowie das speziell für und mit sozialen Organisationen

„Orientierung an christlichen Werten ist uns ein besonderes Anliegen.“

**Hans-Christoph Reese,**  
Geschäftsführer  
EB Consult

entwickelte Risikosteuerungstool „EB-CARE“ bleiben auch zukünftig als wichtige Standbeine erhalten. Neu sind insbesondere die klassischen Felder einer Unternehmensberatung, darüber hinaus strategisches Consulting, Projektmanagement und -leitung. Von den Wettbewerbern unterscheidet uns vor allem die konsequente Fokussierung auf die Sozialwirtschaft. Unsere besondere Expertise in diesem Segment ist ein Alleinstellungsmerkmal. Dank unserer engen Verbindung zur Evangelischen Bank können wir im Rahmen unserer Beratung bei Bedarf auch die Experten aus der Bank z. B. aus den Bereichen Finanzierung oder Geldanlage einbeziehen. Unsere Berater verfügen über langjährige praktische Erfahrungen in exponierten Führungspositionen und sehr gute Branchenkenntnisse. Somit garantieren wir die Anwendbarkeit und die Praxisrelevanz unserer erfolgreich erprobten Vorgehensweisen und Methoden. Die ausgewogene Balance zwischen wirtschaftlichen Erfordernissen und der Orientierung an christlichen Werten ist uns dabei ein besonderes Anliegen.

**Sorgen Sie dann auch für die Umsetzung der Empfehlungen?**

» **Liehr:** Coaching und Sparring gehören zu unseren Kernkompetenzen. Genau wie bei unserem strategischen Consulting setzen wir hierbei auf praxis- und erfolgsgewährte Methoden und bedarfsgerechte Auswahl des Coaches für den jeweiligen Coachee. Dies können wir über unsere absoluten Top-Profile sicherstellen. Das Coaching realisieren wir je nach Möglichkeit in Echtsituationen, also in den realistischen Alltagsituationen des Coachees.

**Richtet sich dieses Angebot an Ihre EB-Kunden oder steht diese Dienstleistung auch anderen Interessenten offen?**

» **Liehr:** Unsere Dienstleistung sehen wir als perfekte Ergänzung des breiten Leistungsangebots der EB-Familie. Mit unserem Angebot stehen wir allen potenziellen Kunden aus der Sozial- und Gesundheitswirtschaft zur Verfügung.

**Wie wird das Angebot der EB Consult denn nach dem Start angenommen?**

» **Reese:** Die Resonanz ist überwältigend positiv, die ersten Kontakte mit potenziellen Auftraggebern sind extrem ermutigend. Insbesondere unser Ansatz, branchenfokussiert zu agieren und zugleich umfassendes Management-Know-how vorzuhalten, interessiert potenzielle Kunden angesichts des aktuellen Veränderungsdrucks besonders. In dieser Kombination ist die EB Consult am Markt einzigartig.

INTERVIEW: HOLGER GÖPEL ■