



Projekte

POTENZIALBERATUNG DER FIRMA COMET



Druckversion
Projektdarstellung



HIGH PROFESSIONALS STARTEN VERTRIEBS-OFFENSIVE

Als in der jüngsten Vergangenheit eine gewaltige Insolvenzwellen die lange Zeit erfolgsverwöhnte Technologiebranche überrollte, konnte die Comet Software-Beratungs GmbH in Mönchengladbach ihr Auftragsvolumen halten. Mehr noch: Schon jetzt verfügt das international ausgerichtete Systemhaus über klare Konzepte für den Ausbau seines Dienstleistungsangebots und für die Aufstockung des Personals. Auftragsstabilisierung in schwierigen Zeiten und Umsatzsteigerung bei günstigerer Konjunktur haben ihren Grund sicher im langjährig aufgebauten Vertrauen der Kunden in die hohe Kompetenz des IT-Unternehmens. Doch es gibt einen weiteren Faktor für den Erfolg: die umgesetzten Ideen einer Potenzialberatung.

Erfahrung kann der Comet Software-Beratungs GmbH niemand absprechen. Bereits seit siebzehn Jahren konzipiert und realisiert das niederrheinische Unternehmen erfolgreich IT-Projekte für Großkunden wie IBM, Metro, T-Systems, Raiffeisenbanken und HDI, übernimmt die Gesamtverantwortung oder stellt über seine Professional Services aufgabenspezifische IT-Spezialisten für Kundenprojekte bereit: für die Systemintegration bei Standard- und Individual-Software-Lösungen ebenso wie beim Projektsupport für Systemanalyse, Projektmanagement, Programmierung und Qualitätssicherung. Trotz Branchenflaute sind alle Beschäftigten, durchgängig hoch qualifizierte ExpertInnen, jederzeit ausgelastet.

POTENZIAL-
BERATUNG
DER
FIRMA
COMET





Projekte

POTENZIALBERATUNG DER FIRMA COMET



Druckversion
Projekt-darstellung



Doch die völlige Einbindung der IT-SpezialistInnen in Projekte mit rein produktiven Tätigkeiten hat einen unerwünschten Nebeneffekt: Sie geht eindeutig zu Lasten des Vertriebs.

MAN-POWER FÜR DIE AKQUISE



Das Problem erkannt und auf verschenkte Entwicklungschancen aufmerksam gemacht hatte die Geschäftsführerin und Namensgeberin von „Beratung und Projekte Petra Rudolph“ aus Duisburg im Rahmen einer Potenzialberatung. Die ausgebildete Diplom-Informatikerin hat selbst lange Zeit in System- und Softwarehäusern in verantwortlicher Position alle denkbaren IT-Tätigkeiten ausgeübt, von der Hardwareauswahl über Programmierung und Datenbankerstellung bis hin zum Qualitätsmanagement. Ihr Fach-Urteil zu Comet: „Das Spezial-Know-how der Firma ist auf dem Markt stark nachgefragt. Der Betrieb hat höchste Qualitätsansprüche und ausgezeichnete Beschäftigte. Doch fast hatte es den Eindruck, als sei dem Unternehmen die Ausnahmestellung nicht bewusst.“ Ihr erster Vorschlag: Kapazitäten schaffen für eine Ausweitung des Vertriebs. Comet-Geschäftsführer Ulrich Weidner hat die Anregung unmittelbar umgesetzt und den Vertrieb zur Chef-Sache erklärt: Während alle anderen Beschäftigten unverändert in Full-time-Projekten arbeiten, investiert er selbst Zeit und Wissen nunmehr ganztäglich in Auftragsakquise und Neukundengewinnung. Seine bisherige Tätigkeit in der Projekt- und Professional-Betreuung bei den etablierten Großkunden hat sein Stellvertreter übernommen. Die Erfahrungen des Managers in seinem neuen Vertriebsumfeld: „Noch halten sich die Unternehmen mit Investitionen zurück, doch Konzepte für Ausbau und Neugestaltung ihrer IT-Ausstattung liegen bereits in den Schubladen. Unser Auftragsvolumen wird steigen. Wir sind jedenfalls schon dabei, den Arbeitsmarkt auf hoch qualifiziertes Personal zu sichten.“

STANDARDISIERTE WARENWIRTSCHAFTSSYSTEME

Parallel zur Akquise weiterer IT-Projekte forcierte die Potenzialberatung die Öffnung des Dienstleistungsangebots der High-tech-Firma für mittelständische Unternehmen. Die neue Strategie

verspricht nicht nur mehr Aufträge, sondern zugleich mehr Unabhängigkeit von Großkunden. Das genaue Vorgehen entwickelten Geschäftsführer und Beraterin gemeinsam: Comet soll mit einem zukünftig stark nachgefragten Produkt auf die Betriebe zugehen, konkret: einem standardisierten Warenwirtschaftssystem. Warenwirtschaftssysteme sind schon seit einer Dekade eine besondere Stärke der Comet Software-Beratungs GmbH. Doch anders als die eher für Großbetriebe geeigneten individualisierten Systeme, ist Standard-Software gerade für mittelständische Unternehmen von Vorteil. Ulrich Weidner: „Es ist ein ausgetestetes, kalkulierbares Produkt und viel kostengünstiger in der Wartung. Unsere Software wird so modular und webbasiert sein, dass wir sie optimal in die bestehende IT-Landschaft des Kunden integrieren können.“

ANSPRUCHS- VOLLE SOFTWARE



Verknüpft ist das Produkt mit einem neu konzipierten Schulungsangebot für kleine und mittlere Betriebe – ein weiteres Resultat der Potenzialberatung, das zugleich die Mehrdimensionalität der „Stärken-Schwächen-Analyse“ unterstreicht. Das „Trainingscenter für anspruchsvolle Software“ richtet sich an Kunden, die das Warenwirtschaftssystem von Comet erwerben, gleichzeitig aber auch an Entwickler, die sich in neueste Technologien einarbeiten wollen. „Gibt es nicht schon genug einschlägige Schulungsangebote am Markt?“, ließe sich kritisch hinterfragen. Selbstbewusst, aber ohne jede Überheblichkeit kommt die Antwort des Geschäftsführers, die keinen Zweifel lässt am weiteren Unternehmenserfolg: „Das stimmt, die Konkurrenz ist groß und das Schulungsangebot ist vorhanden. Aber wir zeigen einfach Kompetenz!“ Den Wert der Potenzialberatung beschreibt der Firmenchef abschließend so: „Die Aufträge laufen und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind immer unter Dampf. Das funktioniert auch gut, aber wenn wir unser Unternehmen weiterentwickeln wollen, müssen wir uns darüber im Klaren sein, zu welchen Leistungen wir sonst noch fähig sind. Genau das hat die Potenzialberatung geleistet.“

