

Mehrwert für den Kunden – der Schlüssel zum Erfolg!

Beckmann & Partner CONSULT geht mit zukunftsweisenden Strategien nach vorn.

Bielefeld.- Arbeitsplätze in Niedriglohnländer verlegen – oder sie komplett abbauen, um den eigenen Gewinn zu steigern: Das scheinen am Wirtschaftsstandort Deutschland die neuen Trends zu sein. Doch was Unternehmern auf den ersten Blick nützt, schürt berechnete Ängste bei den Mitarbeitern. Ist das die richtige Strategie, um die wirtschaftliche Entwicklung voranzutreiben? Der Bielefelder Dienstleister für IT, Beckmann & Partner Consult, sagt eindeutig „Nein“. Und setzt statt dessen auf die Qualifizierung und Motivation der Mitarbeiter. Davon profitieren die Kunden – durch perfekte Leistungen zu günstigen Konditionen und jede Menge Mehrwert!

Wer sich mit seinem Unternehmen identifiziert, ist bereit, eine Menge zu leisten. Davon ist die Beckmann & Partner Consult Geschäftsleitung überzeugt. Deshalb werden die eigenen Mitarbeiter in strategische Entscheidungen aktiv einbezogen. Wie sehen die aktuellen Geschäftszahlen aus? Welche Kunden konnten wir gewinnen? Welche Ideen verfolgen wir für die Zukunft?

Teilweise engagieren sie sich als stille Gesellschafter und tragen so den unternehmerischen Erfolg, aber auch das Risiko mit. Doch am wichtigsten ist für sie, dass es in ihrem Unternehmen seit der Gründung vor 10 Jahren kaum Fluktuationen gegeben hat. Im Gegenteil: Das Team wird immer wieder sinnvoll ergänzt – durch Mitarbeiter, die in dem schnelllebigen Geschäft die neuesten Qualifikationen und eine Menge Projekterfahrung einbringen. Bei den Einstellungsgesprächen werden die Mitarbeiter ebenfalls einbezogen. Denn sie kennen die anstehenden Projekte. Wissen, wo sie gezielt Unterstützung brauchen. Und können die geforderte Kompetenz am besten bei den Bewerbern erkennen. Schließlich will man sich am Markt von internationalen Billiganbietern positiv abheben.

Den eigenen Preis wert sein – jederzeit.

Denn Software entwickeln können viele. Beckmann & Partner Consult setzt deshalb klar



auf beste Qualität zum fairen Preis: Attraktive Stundensätze und Projekte zum Festpreis können alle Kunden erwarten. Die professionelle Qualität sichert das Bielefelder Unternehmen über eine umfassende Qualifizierungsoffensive: Jeder der 53 Beschäftigten nimmt an Weiterbildungen teil – qualifiziert und spezialisiert sein Wissen bei renommierten Instituten. Und zwar freiwillig, teils sogar in der Freizeit. Informatiker werden so zum „SUN Certified Developer“ oder „Microsoft Certified Application Developer“, während sich die Bankfachberater zu Themen wie „Kreditrisiko“ und „Wertpapiere“ zertifizieren lassen. Im Gegenzug garantiert das Unternehmen uneingeschränkt alle Sozialleistungen und übernimmt die Kosten. Ein Konstrukt, das die Mitarbeiter gern annehmen, weil alle Seiten profitieren.

Für die Kunden bedeutet diese umfassende Qualifizierung echten Mehrwert. Denn die Mitarbeiter haben sich so ein ganz besonderes Know-how rund um betriebswirtschaftliche Themen und IT-Techniken erworben. Und so hat sich das Unternehmen inzwischen auf Banken und Versicherungen, den Handel und die Industrie konzentriert – diese Kunden genießen exzellente Dienstleistungen und eine hervorragende Projektarbeit.

Mitbestimmung stärkt die Innovationskraft

Gemeinsam Ideen entwickeln, Verantwortung übernehmen – das ist die beste Basis für Innovation und Wettbewerbsfähigkeit. Dafür stehen alle miteinander im engen Dialog: die Kunden ebenso wie die Mitarbeiter und die Geschäftsleitung. „Wir sind äußerst aufmerksam“, erklärt Heinz Beckmann. „Wir hören unseren Kunden und Mitarbeitern genau zu, welche Themen zukünftig gefragt sind. Doch vor allem: Wir reden miteinander, diskutieren die beste Lösung – das ist einer der wichtigsten Bausteine für unseren Erfolg“. Diese Strategie greift: Auch zukünftig setzt das Unternehmen auf ein langsames, aber stetes Wachstum. Die Weichen dafür sind gestellt: Mehrwert für den Kunden – so lautet bei Beckmann & Partner Consult die Devise. Ein Motto mit Perspektive!

Ansprechpartner:
Heinz Beckmann
Beirat

Beckmann & Partner CONSULT
Telefon: 0521 2997320
h.beckmann@beckmann-partner.de
www.beckmann-partner.de

