

# Eine lokale Antwort auf globale Herausforderungen

Edmund E. Lindau

Wer es nicht zustande bringt, seine Dienstleistungs- und Warenangebote richtig zu bündeln, läuft Gefahr, auf der Strecke zu bleiben. Projektorientierte Unternehmen und genaue Kundenkenntnis sind gefragt.

**D**er vielstrapazierte Begriff »Globalisierung« steht unter anderem für weltumspannende Absatz- und Beschaffungsmärkte. Damit gehen kürzere Produktlebenszyklen, wachsende Produktionsvolumina und vermehrte Fremdbeschaffung beziehungsweise Auslagerung von Geschäftsprozessteilen einher. Zusätzlich vergrößert sich die Kundenfluktuation, und Kundenanforderungen sind rascheren Änderungen unterworfen. Das heißt für Unternehmen, Organisationsformen zu entwickeln, die ein flexibles und rasches Handeln ermöglichen.

Eine mögliche Form ist das »Projektorientierte Unternehmen«, das sich in ihren Strategien, Strukturen und der Ausprägung der Unternehmenskultur grundlegend von herkömmlichen Unternehmen unterscheidet. Linienarbeit gibt es so gut wie kein, und flexible, kurzfristig zusammengesetzte Teams müssen in der Lage sein, Problemstellungen marktorientiert, rasch und effizient abzuwickeln.

Eine Unternehmensform, die gerade im Consulting-Umfeld branchenimmanent ist. »Dabei wird jedoch ein hohes Maß an Selbstverantwortung und Flexibilität vom Mitarbeiter verlangt«, sieht Andreas Radlegger, Projekt-

Manager bei Anite Consulting, die Herausforderung.

Zusätzlich gewinnt in Zeiten des verschärften Wettbewerbes die Rolle des Kunden und seine Bindung an ein Produkt beziehungsweise Unternehmen immer mehr an Bedeutung. Um hier vorzubeugen setzen Unternehmen verstärkt auf CRM-Lösungen. Diese Entwicklung hat Anite Consulting bereits vor vier Jahren antizipiert und ihr Dienstleistungsportfolio um diesen Schwerpunkt erweitert.

## Kundenbindung durch Kundenbindung

Neben CRM-Gesamtlösungen bietet Anite Consulting verstärkt Lösungen für analytisches CRM an. Dabei setzt man auf die Werkzeuge der österreichischen Partnerfirma Eudaptics, einem der weltweit führenden Technologieunternehmen im Bereich Customer Behavior Modelling. Projekte in diesem Bereich haben den Vorteil, bei relativ geringer Durchlaufzeit eine maximale Wertschöpfung für den Kunden zu erzielen.

Die Partnerschaft zwischen dem produktunabhängigen Beratungsunternehmen und dem Software-Hersteller Eudaptics vereint IT-Beratungs-Know-how mit den

Skills der Viscosity-Produkte von Eudaptics. »Durch diese Zusammenarbeit und die Verbindung unserer jeweiligen Kompetenzen können wir unseren Kunden eine optimale Lösung zur Erreichung ihrer Unternehmensziele bieten«, so Robert Wurz, Manager Sales bei Anite Consulting.

Anite Consulting hat ihren Weg in einem immer dynamischeren, wirtschaftlichen Umfeld gefunden. Das IT-Consulting Unternehmen mit seinem Mutterhaus in England setzt sowohl intern als auch durch sein Dienstleistungs-Portfolio auf projektorientiertes Management.

Durch das weltweite Netz der Gruppe zieht Anite Consulting auch lokal hohen Nutzen, wie zum Beispiel durch den Austausch von internationalem Know-how, länderübergreifende Projektgruppen oder die Vermittlung von Spezialisten zu bestimmten IT-Problemstellungen.

Aber auch für den Kunden ergeben sich wesentliche Vorteile durch projektorientierte Maßnahmen. »Unser Vorteil ist, dass wir unseren Kunden sowohl unsere Erfahrungen aus anderen Projekten als auch das gesamte Wissen der Gruppe zur Verfügung stellen können«, so Radlegger. ♦