

# *So haben wir anderen geholfen*

Unsere Werbeunterlagen sind zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung, nämlich Anfang 1998 entstanden, dieser internet-Auftritt 2003. Unser Selbstverständnis ist das gleiche geblieben (wir sind uns treu geblieben) aber natürlich decken sich geplante Aktivitäten und tatsächliche nicht absolut. Nachfolgend beschreiben wir stichpunktartig einige von uns durchgeführte Projekte.

Besonders froh sind wir, daß die Zusammenarbeit mit den Kunden und ihren Mitarbeitern so gut geklappt hat, daß wir nicht nur als Berater sondern auch als kaufmännische Dienstleister geschätzt werden, und zwar in Unternehmen mit einer Umsatzgröße von wenigen EUR 100.000 bis EUR 70 Milliarden.

## **Erstellung von Softwareprogrammen**

Wir entwickelten im Kundenauftrag Software auf der Basis von FileMaker® und Access®. Dies war eine Zeit lang der Schwanz geworden, der den Hund wackelt, da viele Unternehmen von unserer Kompetenz und Erfahrung als ehemaligen Anwendern am schnellsten sichtbar von uns profitieren können. Unsere Produkte werden aus der Sicht von Anwendern und Nutznießern programmiert, nicht aus der Sicht von Programmierern, die die Bedürfnisse des Anwenders nicht erkennen oder diese vermeintlichen Programmierungsnotwendigkeiten unterordnen.

- Komplettlösung für Handwerkervermittlung
- Auftragsabwicklungslösung für ausländische Tochtergesellschaft eines Optikfilialisten
- Kaufmännische Software für Bäckereien (vorgestellt auf der iba 2000 - der internationalen Fachmesse für Bäcker und Konditoren), derzeit eine drei-stellige Zahl von bezahlten Installationen, bei aufstrebenden handwerklichen Bäckern
- Intranetlösung für die Darstellung der Stellenbeschreibungen eines Getränkegroßhandels
- Callcentersoftware für ein Elektronikunternehmen im Rhein-Main-Gebiet

Auch erstellen wir internet-Auftritte unter Nutzung der content management software TYPO3.

## **Kaufmännische Dienstleistungen**

Als ausgelagerter Teil der kaufmännischen Abteilungen unserer Kunden haben wir folgende Projekte realisiert:

- Optimierung der Bewegungen im Lager einschl. CAD-Zeichnung des neuen Lagerplanes
- Planung und Durchführung der ersten Stichtagsinventur (einschl. Beschaffung von Mietscannern - für ca. 5 % des Kaufpreises - und Erstellung einer Schnittstellensoftware) für einen Filialisten mit ca. 50 Filialen
- Optimierung von Abläufen in kaufmännischen und materialwirtschaftlichen Bereichen
- Umstellung von Lieferanten auf Monatsrechnung an den Konzern anstatt Rechnungen pro Lieferung an die Filiale
- Sortimentsverkleinerung für Kunden mit modischen Artikeln
- Identifizierung von Risiken

## **Management auf Zeit**

Für Unternehmen im Umfeld der Telekommunikationsbranche haben wir für jeweils über ein halbes Jahr einen Manager auf Zeit in der kaufmännischen Leitung und im Controlling und zwar im Rhein-Main-Gebiet bzw. in der Schweiz gestellt, wiederum im Rhein-Main-Gebiet und im Raum Düsseldorf den Projektkaufmann bei der Zusammenführung und Neuausrichtung von Teilunternehmen in der IT-Branche, die zu einer der größten deutschen Aktiengesellschaften gehörten.