



Mit dem richtigen Spirit zum essentiellen Mehrwert für den Kunden – 5 Jahre KTC - Karlsruhe Technology Consulting GmbH

Karlsruhe, 19.03.2013

Erfassung, Optimierung und Integration von IT- und Geschäftsprozessen aus einer Hand ist kein Mythos. Das beweist die KTC - Karlsruhe Technology Consulting GmbH (KTC) seit fünf Jahren, indem sie die üblichen Barrieren, die sich zwischen Beratung, Design und Implementierung auftun, sprengt. Als Sextant auf ihrer Reise dienen ihr ihre Werte. Der Kurs ist klar: ein ehrlicher Mehrwert für den Kunden, als langfristiger Partner, kompetent und zuverlässig.

Die Reise begann bereits 2007, als die Vision, mit einem Freund zusammen eine herausragende Unternehmensberatung, die auf einem soliden Wertesystem aufbaut, zu gründen, allmählich Gestalt bekam. Im Januar fand das erste Treffen zwischen Peter Steffek, dem heutigen CEO/CFO und Horst Wenske CIO/CTO der KTC, statt. Beide waren zu dieser Zeit als freie Consultants tätig. „Wir haben von Anfang an sehr gut harmoniert, vor allem was unsere Vorstellungen von Unternehmensberatung angeht, insbesondere in Bezug auf die Frage nach dem ehrlichen Mehrwert für den Kunden. Aber auch unsere Interessen und Werte, seien sie beruflich oder privat, waren ähnlich gelagert.“, so die Geschäftsführer. Damit stand der Umsetzung der Vision in die Realität nichts mehr im Wege und das restliche Jahr wurde dazu genutzt, das Vorhaben zu verwirklichen.

Mit der Geburtsstunde der KTC - Karlsruhe Technology Consulting GmbH, am 19. März 2008, begann ein neues Kapitel der Unternehmensberatung in der Technologieregion Karlsruhe. „Bei unserem ersten Strategietreffen standen die Werte im Vordergrund. Ziel war es nicht nur „schöne“ Werte zu definieren, das kann im Zweifelsfall jeder. Wir wollten einen Weg finden, diese tatsächlich greifbar und in der Firma anwendbar zu machen.“, resümiert Herr Wenske. Den Beweis, dass sie genau das geschafft haben und dadurch die Werte als Grundfeste ihres Unternehmens fixiert haben, liefern die Schlagworte, die zwei Jahre später im Zuge einer Marketing-Kampagne definiert werden sollten: „Kompetent, ehrlich, zuverlässig“ sind das Derivat der KTC-Werte, das wofür die KTC steht und woran sie sich messen lässt, von ihren Kunden sowie ihrem Team.

Mitarbeiter – der Think Tank

Keine starren Strukturen und Bereiche führen zu einem lebendigen Austausch von Ideen und Gedanken. Eine einfache Formel mit herausragendem Potenzial, denn so wird eine Atmosphäre geschaffen, die Ideen



genügend Raum und Nährboden zu deren Umsetzung gibt – der Fokus liegt dabei auf dem Kunden. Vor allem durch das Streben, Lösungen aus einer Hand zu bieten, ist ein solches Konzept logische Konsequenz, denn Lösungen aus einer Hand, ohne die üblichen Barrieren, sind nur dann wirklich möglich, wenn man intern alle Trennungen abbaut. „Ein gemeinsames Optimum für den Kunden als Ziel, kann nicht durch die Summe einzelner Optima erreicht werden, sondern vielmehr durch deren Akkumulation. Um das zu erreichen, integrieren wir unsere Mitarbeiter tief in unser Unternehmen hinein. Ein kollegiales und vertrauensvolles Verhältnis zu unseren Mitarbeitern ist dafür die Grundlage und fördert das Betriebsklima. Das danken uns unsere Kunden und Mitarbeiter.“, erklärt Herr Steffek. Diese Auffassung von Unternehmensführung führt zu einer höheren Identifikation der Mitarbeiter, die auch nach außen getragen wird. Das freundschaftliche und vertraute Verhältnis innerhalb der KTC, lässt auch private Projekte reifen. Die daraus gewonnenen Erfahrungen kommen wiederum dem Unternehmen zugute, wodurch sich der positive Kreislauf schließt.

Im Fokus der KTC: Ganzheitlichkeit, Nachhaltigkeit und Unabhängigkeit

Ganzheitlichkeit ist mehr als die Summe ihrer Teile, es bedeutet eine Sache von jedem möglichen Standpunkt aus zu betrachten. Genauso sehen die Lösungen der KTC aus, individuell auf die jeweiligen Anforderungen des Kunden abgestimmt.

Im Jahr 2009 kam, als wichtiges Bindeglied zwischen Wissen und Beratung, die KTC Academy dazu. Die immer schon wichtige interne Weiterbildung der Mitarbeiter sollte auch dem Kunden zugutekommen. Damit wird eine gemeinsame Basis geschaffen und so die darauf folgende Individualberatung intensiviert und effizienter. Das Wissen aus den einzelnen Bereichen wurde zusammengefasst, kategorisiert und wird dann jeweils in einem darauf basierenden, standardisierten Lehrgang vermittelt.

Wichtig und grundlegend für jede Unternehmensberatung ist Vertrauen. Der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses ist ein längerer Prozess. Die Geschäftsführer der KTC verraten hierzu hier Rezept: „Wir sehen uns daher als langfristiger, ehrlicher und zuverlässiger Partner, der auch morgen noch für unsere Kunden zur Verfügung steht. In Zukunft werden wir diese Kontinuität mit unseren Bestandskunden fortsetzen und mit zusätzlichen Consultants unsere Beratung ausbauen, um verstärkt in den Bereichen Managementberatung, Softwareentwicklung, IT-Infrastruktur und Code Compliance, gemeinsam mit unseren Kunden zu wachsen.“



Karlsruhe Technology Consulting

Über die Karlsruhe Technology Consulting

Die Management- und Technologieberatung ist spezialisiert auf die Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen sowie deren Integration in die IT-Infrastruktur. Die KTC hilft Organisationen dabei, ihre Leistungsfähigkeit nachhaltig zu verbessern und wichtige Wettbewerbsvorteile zu realisieren. Von der Beratung über die Konzeption bis hin zur Implementierung bieten wir Ihnen alles aus einer Hand und begleiten Sie als zuverlässiger Partner auf Ihrem individuellen Weg.

www.k-tc.de

Bitte richten Sie Ihre Fragen an:

KTC – Karlsruhe Technology Consulting GmbH

Presseabteilung

presse@k-tc.de



Karlsruhe Technology Consulting