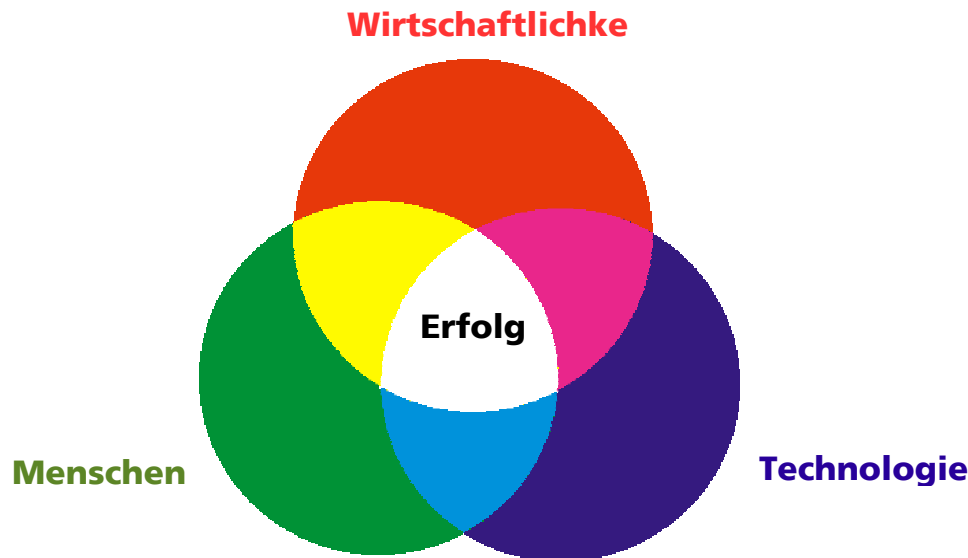


Den Projekt- und Kundenerfolg im Visier - oder wie sich gerade in Zeiten restriktiver IT-Budgets erfolgreiche Projekte initiieren und realisieren lassen

Restriktive IT-Budgets, Umsatzeinbußen, Gewinnwarnungen – die Zahl der Negativbotschaften ist nahezu unendlich und erstmals bleibt auch die erfolgsverwöhnte IT-Branche nicht verschont.

Nähe schafft Vertrauen

Doch es gibt auch gute Nachrichten: Erfolgreiche, weil gut fundierte und leistungsstarke Geschäftsmodelle, die den Kundennutzen in das Zentrum aller Überlegungen stellen und Unternehmer, die wirklich etwas unternehmen und neue Arbeitsplätze schaffen – wie die proClients GmbH. Hinter dieser neuen, mit solidem Finanz-Fundament ausgestatteten GmbH mit Sitz in Dormagen „verbergen“ sich mit den zwei Geschäftsführern Günter Daniel und Olaf Genditzki zwei bestens bekannte und erfahrende IT-Spezialisten im Umfeld moderner Groupware- und Dokumentenmanagement-Lösungen. Zwei Manager, die seit über zehn Jahren zahlreiche komplexe Projekte erfolgreich realisiert haben, dabei aber ein permanentes Optimierungspotenzial entdeckt haben: den Kundennutzen. Und hier genau setzt das Geschäftsmodell an: Es geht in erster Linie darum, den primären Kundennutzen herauszuarbeiten, d.h. sowohl organisatorische und technologische Anforderungen zu berücksichtigen, aber auch den Faktor Mensch, der zukünftig mit dem System arbeitet.



Das neue Projektmodell ist ein Prozess: Offenheit und Transparenz sind das Fundament – sowohl im Umgang als auch in der Lösung

proClients bietet Dienstleistungen zur Realisierung wirksamer Lösungen in den Bereichen:

- Dokumentenverwaltung und Archivierung
- Groupware auf Basis Lotus Domino/Notes
- Knowledge Management
- Web Content Management (WebCMS)

Eine Einheit bilden – mit dem Kunden und in der Abbildung der Lösung

proClients unterstützt Kunden umfassend: Von der Verifizierung einer Idee, über deren Umsetzung bis zum Betrieb der Lösung. Dabei geht es in erster Linie darum, vorhandene Infrastrukturen und Firmenstandards in die Konzeption einer Lösung einzubinden.

Die Wirksamkeit der Lösung steht im Vordergrund: Machbarkeit und Akzeptanz sind die Erfolgskriterien

Will man wirksame Lösungen konzipieren und umsetzen muss man die Aufgabenstellung, Rahmenbedingungen und Belange der Menschen verstehen. Natürlich sind auch weiterhin technische (welche Funktionen bietet eine Lösung) und wirtschaftliche Aspekte (Investitionen – Start- und Folgekosten, Betriebskosten) zu berücksichtigen.

"Die technisch beste und kommerziell günstigste Lösung nutzt schließlich nichts, wenn sie nicht angewendet wird."

so Günter Daniel, und Olaf Genditzki ergänzt: "Die Zeit, in der man als Dienstleister lediglich einen Technologie-Know-how-Vorsprung haben musste, ist vorbei. Heute kommt es darauf an, den Projekterfolg des Kunden in das Zentrum aller Betrachtungen und Handlungen zu stellen. Dafür sind erfahrene Mitarbeiter, die technologisch und betriebswirtschaftlich fit sind, über jahrelange Projekterfahrung und Weitblick verfügen und sich vor allem mit dem Kunden 100%ig identifizieren können, unabdingbar. Nur so stellen wir zu unseren Kunden wirklich Nähe her."

Der Prozess- und Teamgedanke – intern und erst recht beim Kunden

Das proClients-Team besteht aus High Professionals, die vielfach bewiesen haben, dass erfolgreiche Projekte kein Zufall sind. Dabei entstanden Lösungen für Konzerne, mittelständische Unternehmen und öffentliche Auftraggeber aus unterschiedlichen Bereichen.

Unsere Kernfrage lautet: Was hat der Kunde davon?

Die wesentliche Frage in jeder Kundensituation lautet für proClients: "Was würden wir an der Stelle unserer Gesprächspartner unternehmen?"

Diesem Anspruch trägt der Firmenname konsequent Rechnung: proClients - für den Kunden.

Für weitere Informationen stehen Ihnen sehr gerne persönlich zur Verfügung:

proClients GmbH
Günter Daniel
Emdener Straße 24
41540 Dormagen
Tel.: 02133 – 26 89 11
Mobil: 0179 – 73 116 07
Fax: 02133 – 26 89 01
e-mail:
guenter.daniel@proclients.de
www.proclients.de

proClients GmbH
Olaf Genditzki
Emdener Straße 24
41540 Dormagen
02133 – 26 89 12
0179 – 7 81 69 01
Fax: 02133 – 26 89 01
olaf.genditzki@proclients.de

<p>Unternehmensdaten proClients GmbH Gründungsdatum: 01.10.2002 Geschäftsführer: Günter Daniel, Olaf Genditzki Stammkapital: 100.000 € Geschäftszweck: Realisierung kundenbezogener Lösungen in den Bereichen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentenverwaltung und Archivierung • Groupware auf Basis Lotus Domino/Notes • Knowledge Management • Web Content Management (WebCMS) 	
<p>Curriculum vitae</p> <p>Günter Daniel, 46, baute den Geschäftsbereich DMS bei einem IBM/Lotus Businesspartner in Köln auf. Zunächst als Bereichsleiter, später als Leiter des Geschäftsfelds DMS, wurden sehr erfolgreiche Projekte realisiert. Mit der Verwendung von Lotus Notes als Client für unterschiedliche Archivsysteme sowie die Entwicklung von Schnittstellen zu unterschiedlichen DMS und Archivsystemen hat sich der Bereich einen Namen gemacht. Es entstanden Lösungen für Kunden aus den Branchen Versicherungswirtschaft, Chemieunternehmen, Großhandel und Elektrotechnik.</p> <p>Zuvor war er 12 Jahre bei der Firma Digital Equipment GmbH in verschiedenen Verantwortungen tätig. Er hat dort maßgeblich zur Entwicklung des Projektgeschäfts im Thema DMS beigetragen und Lösungen für Kunden aus der Energiewirtschaft, Telekommunikation, Maschinen- und Anlagenbau realisiert.</p> <p>Insgesamt blickt er auf knapp 20 Jahre Erfahrung im Projekt- und Beratungsgeschäft zurück.</p>	<p>Curriculum vitae</p> <p>Olaf Genditzki, 42, ist seit 13 Jahren in verschiedenen Positionen beratend tätig. Vor der Gründung von proClients verantwortete er in den letzten Jahren als Businessmanager einen Bereich bei einem der IBM/Lotus Partner in Köln. Dabei führte er ein Team von 10 Mitarbeitern, das Projekte bei mittleren und grossen Unternehmen in den Themenfeldern „Groupware“ und „Collaborative Infrastrukturen“ erfolgreich umsetzte.</p> <p>Im Gebiet „Knowledge Management“ realisierte er federführend mehrere erfolgreiche Projekte und berichtete in Vorträge und Veröffentlichungen.</p> <p>Vergleichbare Erfolge konnte er mit seinem Team im Thema „Web Content Management“ erarbeiten.</p> <p>Seine langjährige Projekt- und Beratungserfahrung sammelte er überwiegend mit Aufträgen von großen Organisationen aus fast allen Branchen.</p>