

Der Erfolg begann mit einem Versprechen

In einem hart umkämpften Marktsegment erfolgreich zu sein, ist ein schwieriges Unterfangen. Man begegnet Konkurrenz, Vorurteilen, hohen Ansprüchen und zeitweise auch erschwerenden, wirtschaftlichen Bedingungen. Die Solcom Unternehmensberatung GmbH, Projektdienstleister aus Reutlingen, hat sich dieser Aufgabe gestellt und sie gemeistert.

Von Katharina Salanga

1994 als Einzelunternehmen von dem heute geschäftsführenden Gesellschafter Dipl.-Kfm. Thomas Müller gegründet und 1997 im Zuge der Professionalisierung in die Rechtsform der GmbH umfirmiert, setzte sich das Unternehmen von Beginn an als Ziel, sich von der Masse abzuheben: Das Geschäftsmodell implizierte hohe Servicequalität, kein Binden an Fixkosten oder Angestelltenverhältnisse, sondern vielmehr die Vision, IT-Dienstleistungen durch hochqualifizierte Fach- und Führungskräfte für jede Position, jede Technologie, jede Branche und im Vergleich zum Marktumfeld zu extrem niedrigen Kosten anzubieten.

Die Vision kam an und so konnten mit namhaften Konzernen wie der Daimler AG oder der Metallgesellschaft AG von Anfang an attraktive Kunden für die Dienstleistung der »externen Projektunterstützung« gewonnen werden. Schritt für Schritt arbeitete man an einem kontinuierlichen Auf- und Ausbau sowohl der technischen Werkzeuge, die die tägliche Arbeit unterstützen und professionalisieren sollten, als auch der einzelnen Abteilungen und Managementebenen.

Durch diese Maßnahmen erzielte das Unternehmen nicht nur eine Verbesserung im Hinblick auf Produktivität und Effizienz, sondern schuf in gleichem Maße eine Vielzahl an Arbeitsplätzen u. a. in den Bereichen Backoffice, Recht, Vertrieb, Marketing und Personal.



Tor zur Wirtschaft: Solcom unterstützt Unternehmen weltweit durch hochqualifizierte Fach- und Führungskräfte *Fotos: Solcom*

Und heute? Im Jahre 2010 ist Solcom laut der Lünendonk-Marktsegmentstudie einer der zehn führenden Dienstleister in Deutschland für die Vermittlung von externen Spezialisten, agiert an mehr als 50 Projektstandorten in über 25 Ländern und erwirtschaftet im Jahr 2010 einen Jahresumsatz von circa 40 Mio. €, wobei die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Unternehmens bei über 30 Prozent liegt. Zum Portfolio gehört neben der externen Projektunterstützung vorwiegend im 'State of the Art' Technologiesegment – also die Unterstützung der kundenseitigen Entwicklungsabteilungen im Bereich der absoluten Hochtechnologie – mittlerweile ebenso auch der Geschäftszweig des Third Party Managements.

Diese neu erschlossene Dienstleistung bietet dem Kunden die Option, die Konsolidierung, Beschaffung und Steuerung externer Mitarbeiter und geringvolumiger Lieferanten in die Hände eines spezialisierten, externen Anbieters zu geben, um auf diesem Wege flexibel auf Herausforderungen des Lieferantenmanagements reagieren zu können sowie nachhaltig Kosten zu senken.

Eine weitere erfolgreiche Entwicklung verdeutlicht der repräsentative Kundenstamm, zu welchem sich renommierte Unternehmen wie Alstom, Audi, BASF, Bertelsmann, Hugo Boss, Commerzbank, EnBW, SAP, Siemens, Vattenfall und viele weitere zählen lassen.

Geschwindigkeit, Präzision und Marktübersicht

Dass diese Differenzierungsstrategie auch im daily business Bestand hat, verdeutlicht Thomas Müller im Gespräch über sein Unternehmen. »Eine unserer zahlreichen Bewährungsproben bestand in einer Projektanfrage, welche komplexe Datenbanktechnologie innerhalb eines Mobilfunkprojektes zum Gegenstand hatte. Der Haken daran: Der Starttermin wurde auf binnen der nächsten 15 Stunden angesetzt, ansonsten würde das gesamte Projekt kippen.«



Thomas Müller, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter, setzte sich von Beginn an das Ziel, sich von der Masse abzuheben.

Hinsichtlich der bei Solcom definierten Zielvorgabe, dass spätestens 48 Stunden nach Kundenanfrage die ersten passenden Kandidaten angeboten werden, ist es notwendig, diese Werte mit Leben zu füllen. Gepunktet wird hierbei jedoch nicht nur mit Geschwindigkeit, sondern auch mit einem hohen qualitativen Anspruch. Solcom hat es sich zur Aufgabe gemacht, Projekte ausschließlich mit exakt dem Experten zu besetzen, welcher zu einhundert Prozent die Anforderungen des Kunden erfüllt. »Aufgrund der extremen Schnelligkeit im Bereich der Informationstechnik ist es sogar für Großkonzerne sehr schwierig, in allen Themen ausreichendes Wissen in den internen IT-Abteilungen vorzuhalten – vor allem bei neuen Technologien, zu deren Einsatz Unternehmen oft vom Markt gezwungen werden, da z. B. der Support für die alte Infrastruktur nicht mehr gewährleistet wird oder die Kompatibilität mit anderen Technologien innerhalb einer hochkomplexen IT-Umgebung nicht mehr gegeben ist. Hier besteht die Problematik darin, Spezialisten zu finden, welche sich bereits bis in die Tiefe damit auseinandergesetzt haben und genau an diesem Punkt kommt unsere Dienstleistung zum Einsatz«, so Müller.

Solcom besetzt mit Experten

»Ein weiteres Szenario, bei welchem wir Hilfestellung leisten können, ist der Fall, dass bei einem Kunden lediglich temporäres Know-how erforderlich ist: Es gibt eine Vielzahl von Situationen, in denen ein Unternehmen für kurze Zeit einen erhöhten Bedarf an externen Spezialisten hat. Dies kann zum Beispiel eintreten, wenn eine neue Software eingeführt wird oder eine große Anzahl an Mitarbeitern in einer neuen Technologie geschult werden soll.« Diese hochqualifizierten Mitarbeiter stellt Solcom den Unternehmen kurzfristig zur Verfügung.

Die Einhaltung eines solchen Versprechens erfordert ein reibungsloses Zusammenspiel aller Fachabteilungen, fundiertes Wissen über die sich beständig ändernden Gegebenheiten des IT-Marktes und vor allem bedeutet dies, sich auch Herausforderungen immer wieder zu stellen. »Auch wenn wir in den letzten Jahren zahlreiche Erfolge in verschiedenster Hinsicht erzielen konnten, so wollen wir uns darauf nicht ausruhen. Sowohl fachlich als auch persönlich beständig zu wachsen, ist bei uns oberster Grundsatz.«

Und wie ging die zeitkritische Anfrage aus? »Wir konnten erfolgreich besetzen«, lächelt Müller, »im geforderten Zeitrahmen.«

