

Um Qualität auf einem konstant hohen Niveau liefern zu können und gleichzeitig am Puls der Zeit zu bleiben, braucht es Mitarbeiterinnen, die den Erfahrungsschatz einer Firma bewahren und weitergeben. Zwei Hüterinnen dieses Schatzes feiern dieses Jahr ihr 20-jähriges Jubiläum bei Profondia.



Daniela Engeler



Chantal Almouzni

Am 2. Mai 1996 war mein erster Arbeitstag bei Profondia. Kaum zu fassen, dass seither 20 Jahre vergangen sind. Damals war der einzige Firmenstandort in Bonstetten. Das Research Center, der Verkauf, die Buchhaltung und Geschäftsleitung befanden sich alle an einem Ort. Erst im August 1996 wurde das Research Center von Bonstetten nach Basel übersiedelt.

Veränderungen gab es einige in all den Jahren: Zu Beginn erfolgten die Daten-Lieferungen nicht wie heute Online, sondern auf Disketten und später auf CDs. Ein wichtiger Schritt war mit Sicherheit der Wechsel in der Geschäftsleitung und die Etablierung eines Management Teams, in welchem alle wichtigen Bereiche der Firma vertreten sind. Die Schränke für die Buchhaltungsunterlagen sind wie auch der Personalbestand gewachsen: Früher reichte ein halber Archivschrank und heute benötigen wir dafür gleich mehrere Schränke.

Daniela Engeler

Zu Beginn meiner Tätigkeit im Research Center in Basel haben wir noch mit Monochrom-Terminals gearbeitet und die Daten wurden per Fax an Bonstetten zur Weiterbearbeitung gesendet.

Schlagfertigkeit (ob die davon kommt, dass ich seit 32 Jahren Generalsekretärin eines Judo-Clubs bin und den schwarzen Gürtel trage?) hilft allgemein bei meiner Arbeit, aber speziell in Situationen, wie diejenige welche ich vor ein paar Jahren erlebt habe: Bei der Befragung eines Informatik-Leiters interessierte diesen zuerst einmal ob ich verheiratet bin. Als ich das bejaht habe, wollte der Herr wissen, ob ich denn auch glücklich sei. Ich antwortete ihm, dass man da nach 37 Ehejahren schon ein recht gutes Gefühl dafür hat, ob es denn wirklich passt. Durch das Telefon hindurch spürte ich richtiggehend wie mein Gesprächspartner mein ungefähres Alter errechnete. Danach wollte er mit mir lieber über die IT-Umgebung seiner Firma sprechen.

Chantal Almouzni

RÜCKANTWORTKARTE

Ich möchte mehr über die Entwicklung der Schweizer IT-Landschaft erfahren. Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf.

Firma
Name
Telefon
E-Mail

EDITORIAL | 25 Jahre Profondia

Ein Vierteljahrhundert Qualität und Kontinuität

Als Dienstleiter im schnelllebigen Informatik und Telekommunikationsmarkt wurden wir im Verlauf der letzten 25 Jahre Zeuge von vielen Marktbewegungen, Trends und auch dem einen oder anderen Hype. Trotz des sehr dynamischen Marktumfeldes gibt es nicht wenige IT-Firmen, welche wir schon beinahe während unserer gesamten Firmengeschichte bei der Marktbearbeitung unterstützen dürfen. Die meisten dieser langjährigen Kunden haben eines gemeinsam: Eine klare Strategie und eine Unternehmens-Kultur die es ermöglicht, neue Kundenbedürfnisse mit qualitativ hochwertigen Dienstleistungen auf konstant hohem Niveau zu bedienen.

Wir nehmen uns diese Partner als Vorbild und sind nicht zuletzt Stolz auf unser stabiles und auf Qualität fokussiertes Team: Mit unserem Firmenjubiläum werden Chantal Almouzni und Daniela Engeler ihr 20-jähriges Jubiläum bei Profondia feiern und die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit bei Profondia beträgt mittlerweile mehr als sieben Jahre.

Dieser Erfahrungsschatz ermöglicht uns das Entwickeln neuer Dienstleistungen, wie die Erhebung der IT-Kunden-Wanderung, welche unseren Kunden einen noch tieferen Einblick in die Entwicklungen des Marktes verschafft.

Martin Maurer

DIE THEMEN

25 Jahre Profondia

Neu: IT-Kunden Wanderung

Bewegung im Telefonie-Markt



IT-Kundenwanderung: Wer bewegt sich wohin und warum?

Bereits im Sommer 2014 hat unser Team begonnen, die Wanderung der IT-Anwender von einer Lösung, zu einem neuen Angebot systematisch zu analysieren.

Mit unserem neuen Modul «Userbase Analytics» besteht nun auch die Möglichkeit, die Marktentwicklung historisch zu beobachten. So lässt sich über eine bestimmte Zeitspanne die Entwicklung der Marktanteile auswerten. Damit auch den Gründen für die entsprechenden Entwicklungen nachgegangen werden kann, erfasst unser Team auch die Motive, welche zum Wechselentscheid geführt haben.

Damit lässt sich für jeden Marktteilnehmer nachvollziehen, wieso er neue Kunden gewinnt und aus welchen Beweggründen Kunden abwandern. Mit Userbase Analytics wird auch gleich noch die Frage beantwortet, von welchem Mitbewerber wie viele Kunden gewonnen wurden und an wen wie viele verloren gingen.

Userbase-Kunden können diese Daten anschliessend mit den Selektions-Möglichkeiten unserer Datenbank weiter verfeinern und auf gewisse Gesetzmässigkeiten prüfen:

- Gewinnt man in bestimmten Marktsegmenten besonders viele Neukunden?
- Häufen sich die Kunden-Abgänge in bestimmten geografischen Regionen?
- Sind die Kundenbewegungen bei einem Marktteilnehmer besonders ausgeprägt?
- Überwiegt ein besonderer Wechselgrund?

Prüfen Sie bei einem Live-Termin ob Userbase Analytics Ihnen helfen kann, die entscheidenden Markttendenzen rasch zu erkennen und Ihr Angebot entsprechend auszurichten.



All-IP bringt den PABX-Markt in Bewegung

Swisscom hat angekündigt die Unterstützung der traditionellen Telefonie (Analog und ISDN) per Ende 2017 einzustellen. Löst dieser Schritt bei den Kommunikations-Ausrüstungen einen Innovations-Schub aus, wie dies beim Jahr-2000-Problem schon einmal der Fall war?

Profondia erfasst seit rund einem Jahr, ob die Firmen für die Amtsanschlüsse noch traditionelle Technologien einsetzen oder bereits auf IP setzen. Und tatsächlich besteht bei vielen Unternehmen noch Handlungsbedarf, denn im Dezember 2015 waren noch immer bei 75 Prozent der Firmen ISDN oder analoge Amtsanschlüsse im Einsatz.

Aber die Erkenntnis, dass hier mittelfristig Handlungsbedarf besteht, ist im Markt angekommen und scheint tatsächlich einen Innovations-Schub auszulösen. In den letzten zwölf Monaten haben neun Prozent der Firmen angegeben, dass bei den Kommunikationssystemen Investitionen geplant sind. Dies ist bedeutend mehr als der langjährige Durchschnitt von

vier bis fünf Prozent. Und ganz offensichtlich besteht ein Zusammenhang mit dem angekündigten Technologiewechsel, denn bei den Firmen, welche noch immer auf ISDN- oder Analog-Leitungen setzen, planen satte 23 Prozent Änderungen bei den Telefonie-Systemen.

Der Markt ist also in Bewegung. Mit Userbase können wir Ihnen auch sagen wo genau dies der Fall ist.

