

Unternehmensleitbild der connectiv! eSolutions GmbH

- Unser Unternehmen
- Unsere Ziele
- Unsere Aufgabe
- Unsere Kunden
- Unser Team
- Unser Grundsatz

Unser Unternehmen

...immer die richtige Entscheidung

Wir sind ein mittelständisches und dynamisches Unternehmen der IT-Branche mit Schwerpunkten in den Bereichen CRM, E-Business und Web-Entwicklung. Als Microsoft Gold Certified Partner entwickeln und implementieren wir individuelle IT-Lösungen auf Basis von Standard-Technologien. Wir sind als IT-Fullservice-Dienstleister branchenübergreifend regional, national und international tätig. Neben allen klassischen Internet Services liefert connectiv! maßgeschneiderte effiziente Lösungen rund um Microsoft Dynamics™ CRM sowie Microsoft Dynamics™ NAV. Wir begleiten unsere Kunden beim Auf- oder Ausbau ihres E-Business und Kundenbeziehungsmanagements - von der Beratung über die Konzeption bis hin zur Umsetzung und laufenden Betreuung. Ein besonderer Fokus unserer Arbeit liegt auf ganzheitlichen Lösungen. Dabei verstehen wir uns stets als Dienstleister: Unsere Arbeit richtet sich nach den individuellen Wünschen und Erwartungen unserer Kunden. Im New Media Service Ranking 2010 des Bundesverbandes Digitale Wirtschaft gehört connectiv! zu den Top 100 IT-Dienstleistern in Deutschland.

Unsere Ziele

...immer im Hinterkopf

connectiv! strebt fünf unternehmerische Ziele an:

- noch zufriedenerer Kunden
- noch zufriedenerer Mitarbeiter
- erfolgreiche und faire Beziehungen mit unseren Geschäftspartnern
- angemessener wirtschaftlicher Erfolg
- regionaler Marktführer in der Konzeption, Gestaltung und Realisierung von Weblösungen und E-Business sowie in der Umsetzung von CRM-Projekten.

Unsere Aufgabe

...immer auf Erfolgskurs für den Kunden

Geschäftsprozesse steuern, Potenziale entwickeln, Unternehmenserfolge ausbauen oder einfach neue Wege gehen: Wir entwickeln und verknüpfen individuelle Lösungen und Leistungen auf der Grundlage von Web-Technologien – für den geschäftlichen Erfolg unserer Kunden. Passend zur jeweiligen Geschäftsstrategie realisieren wir Konzept und Lösung für erfolgreiche elektronische Management-Werkzeuge und Medien.

Von der spannenden Online-Präsentation über die absatzstarke Filiale im Web bis hin zur Umsetzung von CRM-Projekten decken wir kompetent eine große Bandbreite ab. Dabei verlassen wir uns nicht allein auf unser Know-how. Ehrlichkeit, Vertrauen, eine offene Kommunikation und ein gemeinsames Ziel charakterisieren unsere Projekte. Sie sind unsere Basis für echte Partnerschaften.

Unsere Kunden

...immer im Visier

Kunde = Partner: Seit mehr als 10 Jahren steht der Kunde im Mittelpunkt unserer Arbeit. Er setzt den Maßstab für die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen. Qualität, die sich auszahlt: In einer benchmark-Umfrage zu Kundenzufriedenheit 2010 wurde connectiv! von seinen Kunden einstimmig mit „sehr gut“ bewertet.

Unser Team

...immer ansprechbar

„In Sachen Rückhalt, Offenheit und Teamgeist ganz oben“, sagt Florian Mess, Mitarbeiter in der Systemadministration bei connectiv!. Die Motivation der 30 Mitarbeiter wird großgeschrieben. Deshalb sucht die Geschäftsführung ständig den Kontakt zu den Mitarbeitern – und umgekehrt. Dabei geben wir uns nicht nur wechselseitig Feedback, sondern diskutieren auch Entwicklungsperspektiven. Die Arbeit in der IT-Branche ist geprägt von ständigen Veränderungen und Trends. Durch Produktneuheiten und Marktentwicklungen werden unsere Mitarbeiter häufig vor neue Herausforderungen gestellt. Dadurch erweitern sie ihre Fähigkeiten und ihren Horizont.

Unser Grundsatz

...immer auf Individualität spezialisiert.

Jeder Kunde hat individuelle Bedürfnisse. Wir haben uns darauf spezialisiert, jeden Kunden individuell zu betreuen und ihm maßgeschneiderte Lösungen zu liefern. Weil wir branchenübergreifend tätig sind – von Dienstleistung, Industrie, Handwerk und Handel über das Hotel- und Gaststätten-Gewerbe bis hin zu kommunalen Einrichtungen, Produktionsunternehmen und Verbänden – sind wir mit den Besonderheiten der einzelnen Branchen vertraut und können uns auf die Rahmenbedingungen der einzelnen Märkte einstellen. Interdisziplinäre Arbeitsweisen und das Umfeld des Kunden sind für unsere Arbeit ebenso bedeutend wie seine individuellen Wünsche und Erwartungen.